

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО  
ГОСПОДАРСТВА**

**І. М. Володіна**

**ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ  
ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ**

(для студентів денної та заочної форм навчання  
напрямів 6.020107 - «Туризм», 6.140101 – «Готельно – ресторанна справа»)

**ХАРКІВ – ХНАМГ – 2008**

УДК 330.101

Основи економічної теорії: Тексти лекцій (для студентів напрямів 6.020107 - «Туризм», 6.140101 – «Готельно – ресторанна справа»). / Авт. Володіна І.М. – Харків: ХНАМГ, 2008, - 121 с.

Автор: І. М. Володіна

Рецензент: канд. екон. наук, доцент І. А. Островський

Рекомендовано кафедрою економічної теорії,  
протокол №9 від 02. 03. 2008р.

©Харківська національна академія  
міського господарства,  
Володіна І. М. (2008)

## ВСТУП

Потреба в економічних знаннях на сьогодні є досить великою на всіх рівнях – від держави до різних ринкових інститутів, від законодавчих до виконавчих органів управління, від спеціалістів, до тих, хто навчається.

Людина – визначний ресурс і чинник господарської діяльності. Всяке людське суспільство неодмінно потребує виробництво засобів для підтримання свого існування, оскільки природа не дає більшості потрібних людям благ у готовому вигляді – їх треба виробляти. Праця людей, спрямована на виробництво потрібних їм благ, і є економічною (господарською) діяльністю, сферою господарювання.

Отже економічна наука вивчає питання, які торкаються усіх нас, без винятку. Вона стосується надзвичайно важливої сфери життя – сфери господарської діяльності людей, де відбувається виробництво, розподіл, обмін і споживання життєвих благ, багатства за умов обмежених ресурсів. Економічна поведінка людей – суттєва характеристика реалізації людської особистості, умова, основа всіх інших аспектів життя окремої людини і суспільства взагалі.

Від часу появи економіки як самостійної галузі знань її визначення пройшло істотну еволюцію.

Економічна теорія як наука безперервно розвивається, постійно розширює поле своїх інтересів, проникаючи в інші галузі – соціальні, гуманітарні, політичні науки, адже в суспільстві все пов'язане, економічна діяльність не може відокремлюватися від політики і проблем, що її супроводжують.

Перехід від індустріального до духовно – інформаційного суспільства, трансформація моделей економічного розвитку під впливом глобалізації економіки, інтелектуалізація та індивідуалізація праці, неухильна дематеріалізація виробництва і перетворення людського капіталу на домінанту економічного розвитку, безпрецедентні динамічні перехідні процеси породжують принципово нові проблеми, які не вкладаються у рамки традиційних уявлень економічної теорії. Економічні знання - обов'язкова умова виховання студентів як громадян з активною життєвою позицією.

# ***ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.1. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: РУШІЙНІ СИЛИ Й СТУПЕНІ***

## **ТЕМА 1.ВСТУП ДО ОСНОВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

### **ПЛАН.**

- 1.Предмет і функції політичної економії.
- 2.Основні методи пізнання соціально-економічних процесів.

1. Будь-яка наука має предмет свого дослідження

**Предметом економічної теорії** є виробничі відносини в їх взаємодії з продуктивними силами, а також організацією управління і ефективного ведення господарства як чинників суспільного багатства.

Об'єктом дослідження основ економічної теорії є економіка в цілому, на всіх її рівнях:

- макрорівень з особливостями діяльності окремих споживачів і виробників, продавців і покупців;
- макрорівень зі специфікою функціонування господарства країни в цілому;
- мегарівень з оцінкою діяльності в межах світового господарства і міжнародних економічних зв'язків.

Вперше термін «економіка» ввів Арістотель у 3 ст. до н.е. У перекладі з грецької «економіка» означає мистецтво ведення домашнього господарства («ойкос»-дім, «номос»- вчення). Арістотель відрізняв економіку й хриматистику. Перша пов'язується із задоволенням потреб людей, друга з накопиченням грошей.

Термін «політична економія» вперше використав французький вчений-меркантиліст Антуан де Монкретьєн у 1615 р. при виданні своєї книги «Трактат політичної економії».

Але повернемося до предмета економічної теорії і визначимо ключові терміни «продуктивної сили» й «виробничі відносини».

**Продуктивні сили** складаються з двох елементів: робочої сили й засобів виробництва.

*Робоча сила* - особистий чинник виробництва як здатність людини діяти в матеріальній і духовній сферах.

*Засоби виробництва* - уречевлений чинник виробничої діяльності як сукупність предметів, засобів і умов праці.

*Предмети праці* - об'єкти впливу людини при виробничої діяльності, зокрема, речовини природи й продукти попередньої переробки (сировина, напівфабрикати).

*Умови праці* - об'єкти зовнішнього для безпосереднього виробничого процесу середовища, яка є необхідною складовою нормальної діяльності (будівлі, споруди, засоби безпеки та ін.).

*Засоби праці* - провідники людського впливу на предмет праці (устаткування, інструменти, ЕОМ та ін.). Особливе місце у цих засобах займають знання в широкому розумінні, включаючи інформацію.

**Виробничі відносини** являють собою сукупність відносин людей у сферах безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання. При цьому розрізняють організаційно-економічні й соціально-економічні відносини.

*Організаційно-економічні відносини* характеризують систему зв'язків між людиною і виробничим процесом ( поділ праці, організація і оплата праці, грошовий обіг та ін.).

*Соціально-економічні відносини* описують відносини людей при здійсненні господарської діяльності. Йдеться про відносини власності, розподілу доходів і багатства в цілому, відтворення суспільного виробництва.

Визначальною формою соціально-економічних відносин є власність з наступними типами:

- приватна;
- суспільна;
- змішана.

Організаційно-економічно визначають індивідуально-сімейну, колективну, державну, міжнародну власність.

Політична економія аналізує також економічні закони і категорії.

**Економічні закони** - об'єктивні, стійкі причинно-наслідкові зв'язки в межах виробничих відносин. Визначають всезагальні, загальні й специфічні (спеціальні) закони.

*Всезагальні* закони описують взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин протягом усієї історії людства, наприклад, закони економії часу, підвищення потреб.

*Загальні* закони відображають взаємозв'язки організаційно-економічних відносин і продуктивних сил протягом довготривалих періодів історії, наприклад, закони товарного виробництва: закон попиту, закон вартості та ін.

*Специфічні (спеціальні)* закони аналізують особливості розвитку виключно виробничих відносин на вузьких відрізках історичного розвитку.

**Економічні категорії** - найбільш абстрактні, загальні поняття, що відображають принципові умови економічного життя суспільства (наприклад, товар, гроші, розподіл, багатство та ін.).

Економічна теорія виконує такі основні функції:

1. Теоретико-пізнавальна, або методологічна.
2. Практична, або рекомендаційна.
3. Виховна.

Визначають також позитивну й нормативну науку.

*Позитивна економічна теорія* аналізує наявні факти й процеси економічної дійсності (те, що є).

*Нормативна економічна теорія* дає рекомендації щодо практичної діяльності на підставі узагальнень позитивної науки.

2. Кожна наука спирається на сукупність інструментів вивчення свого предмету, або на систему методів пізнання. Економічна теорія має також власний інструментарій досліджень, або методологію.

Взагалі методологія – це вчення про методи наукового пізнання суті явищ предмета науки. У перекладі з грецької “метод” – шлях до чого - набудь.

Економічна теорія користується двома групами методів досліджень:

- загальнонаукові;
- спеціальні.

Загальнонаукові методи *містять такі складові:*

1.Структурно-функціональний аналіз, що передбачає розгляд явища як складної системи з обов’язковим розглядом функцій елементів. Вказані функції об’єднуються такими угрупованнями взаємозв’язків:

- координаційні, що пов’язані з узгодженістю структурних елементів системи;
- субординаційні, що підкреслюють ранжирування елементів за пріоритетністю;
- генетичні, що аналізують історію розвитку зв’язків.

2.Поєднання кількісного і якісного аналізу з використанням математичного моделювання соціально-економічних процесів.

3. Метод наукової абстракції з виділенням істотних рисів явищ з одночасним уникненням від розгляду другорядних процесів. Глибинні характеристики є науковими абстракціями, які не існують у чистому вигляді, але дозволяють описати суть явищ з подальшим доповненням новими формами. Найбільш характерним є дослідження рис ідеального газу у фізиці.

4.Аналіз і синтез, що поєднують початкове розчленування явища на окремі частини з подальшим розглядом кожної з них і складання різних елементів у цільну систему.

5.Індукція і дедукція, які вибирають протилежні підходи до взаємодій часткового і загального. Індуктивний метод дозволяє робити загальні висновки після знаходження закономірностей рис часткового. Дедуктивний підхід спочатку надає загальний алгоритм, а часткові висновки є тільки випадками вихідного положення.

## 6. Поєднання логічного і історичного.

*Спеціальні* методи в економічній теорії містять такі основні форми:

1. Економічний експеримент.
2. Використання статистичних, або економетричних інструментів.
3. Використання вихідних принципів поведінки економічних суб'єктів:

- кожний веде себе раціонально, наприклад, мріє про максимізацію доходів при мінімізації витрат;

- принцип “при інших рівних умовах”, коли взаємодії двох параметрів розглядаються в динаміці при незмінності інших величин; наприклад, висновок про зворотний зв'язок динаміки цін на товар і величини попиту є справедливим при постійності інших чинників попиту.

4. Паралельне використання словесного (вербального), графічного і аналітичного методів аналізу економічних процесів. При цьому отримуємо однакові висновки.

Розглянемо такий приклад. Співвідношення цін на товар і величини пропозиції на нього подано у вигляді таблиці:

Ціна товару, грн.	Пропозиція товару, шт.
10	10
11	12
12	14
13	16

Дані таблиці дозволяють зробити такі висновки:

1. Прямий зв'язок динаміки цін і величини пропозиції товару. Зростання цін з 10 до 13 грн., веде до зростання величини пропозиції з 10 до 16 шт.

2. Ми маємо лінійну залежність величини пропозиції від ціни, коли постійний приріст ціни на 1 грн. Веде до постійного приросту величини пропозиції на 2 шт.

3. Зміна ціни на 1 грн. Обумовлює зміну величини пропозиції на 2 шт., в одному напрямку.

Таким чином, ми зробили словесний (вербальний) аналіз даних таблиці.



Аналогічні висновки можливі при побудові графіка, коли осі координат належать ціні (ордината) й величині пропозиції (абсциса). Кожна пара значень дає точку. Поєднання точок дозволяє отримати пряму з такими рисами:

1. Висхідний характер підкреслює прямий зв'язок ціни й величини пропозиції.
2. Факт побудови прямої говорить про лінійну залежність параметрів.
3. Зміна ординати на 1 одиницю обумовлює зміну відповідної абсциси на 2 одиниці.

Нарешті, запис рівняння залежності параметрів, що вивчаються, також дає можливість знайомих висновків. Використовуючи формули, які дає математика, отримуємо таке рівняння:

$$П = 2Ц - 10,$$

де  $П$  - величина пропозиції товару;

$Ц$  – ціна товару.

Зробимо підсумки.

1. Позитивний кутовий коефіцієнт відображає прямий зв'язок величин.
2. Маємо рівняння прямої.
3. Цифра 2 підкреслює двократну зміну величини пропозиції при зміні ціни на одиницю.

Отже, визначення предмета, функцій політичної економії і методів соціально-економічного аналізу дозволяє в подальшому вивченні дисципліни якісно й кількісно охарактеризувати складні явища в економіці.

## ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА: ПОНЯТТЯ І ОСНОВНІ ТИПИ. ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.

### ПЛАН.

1. Формаційний і цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку.
2. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи.
3. Типи економічних систем.
4. Власність: поняття і сутність.

Вчені – економісти по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули формаційний і цивілізаційний підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку людського суспільства.

**1. Формаційний підхід** був розроблений К.Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства в сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства – соціальної економічну формацію. Основоположним економічним ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є **панівна форма власності**, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим:

- первіснообщинний;
- рабовласницький;
- феодальний;
- капіталістичний;
- комуністичний.

Формаційний підхід виходить з того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Однак у сучасних умовах формаційний підхід при визнанні певних його положень піддається критичному аналізу.

На потребу глибшого наукового пізнання закономірностей розвитку суспільства з'явився цивілізаційний підхід щодо пізнання історії розвитку людства.

***Цивілізація – історично конкретний стан суспільства, що характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.***

Цивілізаційний підхід долає класово-формаційні детермінанти періодизації суспільного розвитку. Найважливішою рисою цивілізації є її гуманістична спрямованість. Людина виступає не тільки головним суб'єктом виробництва та й цивілізації в цілому, але й їх безпосередньою метою, цільовою функцією.

Цивілізація – категорія історична, вона визначається тими багатогранними соціально-економічними умовами, в яких відбувається життєдіяльність того чи іншого народу.

Американський вчений Л.Г.Морган виділяв три етапи в розвитку людської історії:

- епоха дикості (мисливське господарство);
- епоха варварства (скотарство);
- епоха цивілізації.

Епоха цивілізації, у свою чергу, класифікується поетапно в горизонтальному й вертикальному аспектах.

**Горизонтальний аспект** характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за змістом локальних цивілізацій в історично окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди часу.

**Вертикальний аспект** відбиває розвиток цивілізації в широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого – вищого. Йому притаманна логіка всесвітнього суспільно-історичного прогресу людства.

Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого відбувається завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, підвищенню культури людини.

Сучасна зарубіжна економічна наука ( Дж.Гелбрейт, А.Арон та ін.), використовуючи критерій “ступінь індустріального розвитку суспільства”, виділяє три стадії індустріальної цивілізації:

- доіндустріальне суспільство;
- індустріальне суспільство;
- постіндустріальне суспільство.

**У доіндустріальному суспільстві** переважають сільське господарство і ручна праця. Воно існувало до кінця 17 ст., тобто до періоду розгортання промислової революції.

**В індустріальному суспільстві** провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

**Постіндустріальне суспільство** – це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок який поклала науково-технічна революція, що розгорнулася в другій половині 20 ст. і поступово переросла в сучасну *інформаційно-інтелектуальну революцію*. У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп’ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління. У суспільному виробництві на перший план висуваються інтелектуальний капітал, знання, сфера послуг (освіта, охорона здоров’я, культура, виробництво духовних благ тощо).

**2.Економічна система** – історична сукупність виробничих відносин, що відповідає продуктивним силам і взаємодіє з ними, ґрунтується на основі об’єктивних законів і суб’єктивних чинників. Як складний організм економічна система має типові характеристики:

- цілісність;
- органічність;
- мобільність;
- ієрархічність.

Визначають три основні ланки вказаної системи:

**1.Продуктивні сили** – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними й розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

*2. Економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з: ***техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин***, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин і в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

***Господарський механізм*** складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Треба підкреслити багаторівневість системи з такими основними суб'єктами:

- макрорівень з діяльністю індивідів, сім'ї, підприємств і установ;
- метарівень з інститутами окремих регіонів, галузей, виробничих комплексів;
- макрорівень з функціонуванням державних і загальнонаціональних організацій (профспілок, об'єднань підприємств та ін.);
- мегарівень з взаємодіями міжнародних і міждержавних учасників.

***Розвиток економічних систем оцінюється за такими основними критеріями:***

- форми й типи власності як стрижень соціально-економічних відносин;
- технологічні способи виробництва як єдність конкретно-історичних продуктивних сил і організаційно-економічних відносин;
- спосіб управління і координації економічної діяльності.

Визначимо основні типи економічних систем:

- традиційні (патріархальні);
- командно-адміністративна;
- ринкова вільної конкуренції;
- змішана;
- перехідна.

4. Соціально-економічним стрижнем будь-якої економічної системи є відносини власності.

Власність – історично певний спосіб привласнення чинників, результатів виробництва і прибавочного продукту.

Юридичний аспект власності відображається в реалізації прав власності на майно та інші господарські активи. Ключовими категоріями з точки зору прав власності є такі:

- користування як процес виробничої експлуатації об'єкта;
- володіння як фактичне панування над об'єктом;
- розпорядження як право прийняття управлінських рішень;
- відчуження з втратою прав власника;
- траст як делегування прав власності іншій особі.

Відзначимо основні типи й форми власності:

- приватна (індивідуальна, сімейна з використанням найманої праці або без такого використання);
- державна (загальнодержавна, місцева( комунальна, муніципальна ));
- колективна (кооперативна, часткова (пайова), корпоративна (акціонерна), суспільних організацій, асоціацій та ін.);
- змішана за участю представників не менше двох вказаних типів, зокрема, сумісна за участю іноземних учасників.

Економічний розвиток людства постійно пов'язаний з процесами зміни типів і форм власності. Принциповими є такі категорії:

- роздержавлення як комплекс заходів, що спрямовані на подолання державного монополізму;
- приватизація як форма роздержавлення з відчуженням колишнього об'єкта державної власності на користь недержавної особи;
- націоналізація як процес, протилежний приватизації;
- денаціоналізація (реприватизація) як процес повернення до приватних володарів об'єктів, що були раніше націоналізовані.

Слід відзначити історичний аспект існування відносин власності. Кожній цивілізації відповідав пануючий об'єкт привласнення.

Аграрна цивілізація спиралася на земельну власність і сільське господарство, як головну галузь. Але в межах зазначеної системи виділяють географічно-локальні форми: античну, азійську і германську цивілізацію.

Індустріальна цивілізація відрізняється домінуванням як об'єкта власності, засобів і умов праці.

Постіндустріальна форма цивілізації характеризується перевагою власника інформації.

### **ТЕМА 3. ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХОДУ ВІД ДИРЕКТИВНО-ПЛАНОВОЇ ДО РИНКОВОЇ КОНОМІКИ. ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.**

#### **ПЛАН.**

1. Особливості економічних відносин країн, що розвиваються.

2. Економічний устрій в умовах переходу від командно-адміністративної системи до ринкових відносин.

1. У сучасному світі визначають такі основні типи країн:

- розвинені, які входять до Організації Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) – більше 30 держав;
- країни, що розвиваються – понад 130 держав;
- країни, що переходять від командно-адміністративної до ринкової системи – більше 20 держав;
- країни з централізованою (тоталітарною) економікою – Куба, КНДР.

Країни, що розвиваються, мають такі головні риси:

- виникнення на периферії ринкової системи;
- відсталість продуктивних сил;
- низький рівень життя населення;
- багатокладність економіки і суттєва питома вага нетоварних форм відносин.

В економіці країн, що розвиваються, діють три підсистеми відносин:

- неринково-традиційна;
- ринкова;
- перехідна з поєднанням рис двох попередніх.

Перехідна економіка слаборозвинутих країн спирається на активну роль держави з наступними ключовими функціями:

- створення правових засад перетворень;
- макроекономічні заходи, наприклад, при нагромадженні;
- безпосереднє господарювання.

Країни, що розвиваються, поділяються на чотири групи:

1. Нові індустріальні країни (НІК).
2. Країни – експортери нафти й природного газу.
3. Середньорозвинуті країни.
4. Найменш розвинуті країни (НРК).

Кожна з цих підгруп має свої ознаки.

До першої групи належать країни, в яких 30% ВВП складає промислова продукція, 50% експорту – готова продукція. Доход на душу населення – не менше 6000 у. о.: Аргентина, Бразилія, Мексика, так звані “азіатські тигри” - республіка Корея, Малайзія, Сінгапур, о. Тайвань, а також Індія, Єгипет, Марокко та інші

Експортери енергоносіїв представлені державами-членами Організації експортерів нафти ОПЕК ( Саудівська Аравія, Венесуела, ОАЕ та інші).

Середньорозвинуті країни - Еквадор, Колумбія, Туніс, Йорданія та інші з такими особливостями:

- слабкий розвиток промисловості й сфери послуг;
- низька інформаційна забезпеченість населення;
- несумісність сучасних технологій з традиційними стереотипами мислення і поведінки.

Найменш розвинуті країни – Афганістан, Бангладеш, Чад, Непал, Нігер і деякі інші з ВВП на душу населення нижче 770 доларів США на рік.

Вони мають такі спільні риси:

- перевага традиційних укладів;
- домінування другорядних і допоміжних виробництв зі слабкою матеріально-технічною базою;
- низька сприятливість до інновацій;
- нездатність вирішувати соціальні проблеми, зокрема вкрай низька тривалість життя, велика смертність від стихійних лих.

2.Змістом економічних перетворень в Україні є перехід від командно-адміністративної системи до економіки ринкового типу. Цей перехід повинен вирішити такі завдання:

- перебудова відносин власності шляхом роздержавлення і розвитку підприємництва;
- формування ринкової інфраструктури;
- становлення переважно ринкового ціноутворення;
- фінансова стабілізація;
- формування середнього класу як соціальної бази ринкової економіки;
- створення реальної системи адресної соціальної підтримки населення.

Визначають такі головні напрями становлення ринкової економічної системи:

- лібералізація економіки, тобто заходи щодо створення умов для вільного руху цін;
- ринковий оборот товарів, підприємництво і відкритість економіки;
- структурне перетворення економіки;
- інституціональні перетворення, тобто формування правових засад, нових організацій відповідної системи управління.



На початку 19 ст. типова командно-адміністративна система характерна лише для двох країн: Куби та Китайської Народно-Демократичної республіки (КНДР).

Усі варіанти трансформації командної системи умовно об'єднують у дві групи:

- 1) еволюційний шлях поступових перетворень (Китай, Монголія, В'єтнам).
- 2) Так звана “шокова терапія”, тобто спроби швидких суспільних змін (більшість інших держав, включаючи Україну).

Трансформація української економіки здійснюється дуже болісно. Спочатку було шокове звільнення цін, гіперінфляція, більше 40% спаду ВВП, тобто спроби лібералізації не були підкріплені створенням ринкового середовища. З 2000 р. йде процес економічного зростання, але існують глибокі диспропорції, які можна подолати тільки шляхом подальшого реформування.

Стрижнем переходу до нової системи є зміни у структурі власності шляхом роздержавлення і приватизації в таких формах:

- перетворення державного підприємства в господарське товариство, зокрема, акціонерне;
- викуп майна державного суб'єкта орендаром;
- викуп майна трудовим колективом;
- продаж підприємств на конкурсній (загальній) основі .

Приватизація в Україні пройшла два основних етапи:

1) сертифікатна, або так звана “ваучерна” приватизація, коли кожний громадянин отримав приватизаційний майновий сертифікат еквівалентом 10.5 грн. Протягом 1993-1997 років;

2) грошова, коли на змагальній основі визначилися нові власники або володарі контрольного пакету акцій (починаючи з 1998 р. і до нашого часу).

Але не завжди зміна типу власності є синонімом ефективного господарювання. Тому головною проблемою перехідного періоду є пошук оптимального співіснування державного, колективного й приватного секторів економіки.

Становлення підприємництва в Україні почалося за радянських часів, коли наприкінці 80-х років 20 ст. почали розвиватися кооперативи й орендні підприємства, також центри науково-технічної творчості молоді з різноманітними пільгами.

На початку 90-х років були прийняті принципові Закони “Про підприємства”, “Про підприємництво”, “Про господарські товариства” та інші, що створили правові засади підприємницької діяльності, зокрема малого і середнього бізнесу.

Перехід до ринкової економіки є суперечливим процесом системної трансформації всього суспільства, що має різні погляди на хід подій:

- критичний підхід з пріоритетним розглядом негативних наслідків (корупція, тіньова економіка, панування олігархів та ін.);

- ліберальний підхід з пропозицією більш послідовних і глибоких перетворень;

- компромісний підхід з метою пошуку найменш руйнівного шляху розвитку.

З точки зору швидкості перетворень розрізняють дві стратегії дій:

- шокова терапія шляхом швидкої лібералізації цін, широкої приватизації на підставі насамперед положень монетаризму;

- градуалізм як комплекс заходів повільних і поетапних змін.

По відношенню до ролі держави в перехідний період треба відзначити наступні підходи:

- ліберальні концепції з мінімальною роллю державних органів і з домінуванням ринкового саморегулювання;

- статичні концепції провідного впливу державних установ на перетворення.

Крім того, існують підходи, що пропонують інші шляхи трансформування економіки:

- стратегія двосекторної економічної трансформації з паралельним розвитком великих підприємств під егідою державного сектора і малих та середніх структур як бази ринкового сектора (досвід Китаю);

- інституціональні теорії постіндустріального та інформаційного суспільства підкреслюють факт глобальної еволюції з всезагальними змінами для всіх попередніх економічних систем;

- теорії соціального ринкового господарства з регулятивною роллю держави створювати рамкові умови для ринкового господарства і підтримки високих соціальних стандартів життя;

- теорії змішаної економіки підкреслюють поєднання чисто ринкових і адміністративних механізмів при економічній трансформації;

- моделі ринкового соціалізму з поєднанням планових і ринкових механізмів, домінуванням власності трудових колективів тощо;

- теорії трансформаційного циклу, за якими трансформація має дві фази:

- руйнівна в межах командної системи і конструктивна з початком перехідного періоду; одночасно можливі регресивні рухи впритул до катастрофічних дій у вигляді громадянських війн, тероризму та інших негативних наслідків.

## ТЕМА 4. ФАКТОРИ, ПРОЦЕС І РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЦТВА.

### ПЛАН

1. Процес суспільного виробництва.
2. Фактори виробництва.
3. Натуральне і товарне господарство: сутність і основні риси.
4. Показники ефективності виробництва.

1. Стрижнем економічної діяльності є виробнича діяльність, або виробництво. Треба відрізняти виробництво і працю.

*Виробництво* – широка система дій, яка створює:

- матеріальні й духовні блага, необхідні для існування людини;
- інші умови відтворення життя людей, зокрема виробничі відносини.

*Праця* – цілеспрямована діяльність людей щодо створення необхідних благ за допомогою інших чинників. Але особливий вплив на виготовлення блага має природа, що найбільш помітно в сільському господарстві, наприклад, вегетація рослин. Таким чином, спільна взаємодія людської праці й природних чинників створює безпосередній виробничий процес. На цей випадок доречна цитата англійського економіста 17 ст. Уїльяма Петті: “Праця є батьком багатства, а земля його матір'ю”.

Виробництво має подвійний характер.

По – перше, йдеться про створення благ для подальшого споживання.

По – друге, мається на увазі створення вартості для можливого подальшого обміну.

Виробництво як безперервний процес, що постійно повторюється, має назву *відтворення*.

У політекономії відрізняють виробництво у вузькому й широкому значенні.

Вузьке значення стосується безпосереднього створення благ.

Широке значення складається з чотирьох фаз:

- безпосередньо виробництво (вузьке значення терміну);
- розподіл;
- обмін;
- споживання.

Виробництво є складним процесом поєднання чинників (факторів):

- особистий чинник у вигляді людини, яка працює;
- речовий чинник у вигляді засобів виробництва.

Саме процес поєднання слід розглядати за допомогою категорій характер і спосіб поєднання.

*Характер поєднання* пов'язаний зі соціально – економічним аспектом виробничих відносин, насамперед з відносинами власності.

*Спосіб поєднання* описує організаційно – економічні особливості відносин, наприклад, комбінацію взаємодій особистого і речового чинників.

Розвиток суспільного виробництва ґрунтується на прогресі науки й техніки.

*Наука* – специфічний вид людської діяльності, що виробляє нові знання.

*Техніка* – сукупність засобів виробництва, що використовується у виробництві.

*Технологія* – особливий процес поєднання усіх факторів з метою досягнення конкретного кінцевого результату.

*Науково – технічний прогрес* – безперервний процес розвитку науки, техніки, технологій.

*Науково – технічна революція (НТР)* – якісний стрибок у розвитку знань і технологій. Останній етап НТР пов'язують з початком комп'ютерної ери.

Новий етап НТР обумовив революційні зрушення у змісті й характері праці.

*Зміст праці* обумовлюється безпосереднім впливом продуктивних сил.

Ключовими категоріями, що описують зміст праці, є такі:

- *продуктивність (продуктивна сила)* як результат діяльності конкретного працівника з погляду виробництва продукту;
- *інтенсивність праці* як характеристика напруження, зусиль при діяльності;
- *якість праці* як рівень професійної майстерності робітника;
- *складність праці* як риса рівня кваліфікації на підставі досвіду освіти, навичок;
- *важкість праці* як рівень впливу роботи на стан здоров'я людини;
- *озброєність праці* як рівень її оснащення.

*Характер праці* відображає особливості впливу виробничих відносин на трудову діяльність. Наприклад, історичний аспект дозволяє визначити такі

основні етапи розвитку трудової кооперації:

- проста кооперація на підставі ручної праці без її поділу;
- мануфактура, для якої додатково характерний поділ праці;
- фабрична кооперація з поєднанням поділу праці й використання машин і механізмів.

*2.Ресурси виробництва* – сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані у процесі виробництва.

Фактори виробництва – це всі необхідні елементи, що використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ; це вже реально використані у процесі виробництва ресурси, це “*працюючі ресурси*”.

Марксистська теорія поділяє всі фактори виробництва на дві великі групи:

- *особистий фактор виробництва* – робоча сила як сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини до праці;
- *речовий фактор виробництва* – сукупність засобів праці, предметів праці та природних умов.

Сучасна економічна наука до складу факторів виробництва відносить: *працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію.*

*Праця* як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

*Капітал* – це ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів і послуг:

- натурально-речова форма капіталу – машини, верстати, обладнання, спо-руди, транспортні засоби, сировина, матеріали, задіяні у процесі виробництва;
- грошова форма - певна сума грошей, необхідна для придбання матеріально-речових елементів виробництва й наймання робочої сили.

*Земля* як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

*Наука* – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення.

*Інформація* в сучасних умовах є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та

систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

*Екологічний фактор виробництва* – система спеціалізованих видів трудової діяльності й витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення;

*Підприємницькі здібності* – особливий, специфічний фактор виробництва, що характеризує діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ і послуг.

Жоден з факторів сам по собі не спроможний виробити продукт і принести дохід. Відсутність хоча б одного з них може привести до руйнування системи і зробити неможливим сам виробничий процес.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує *виробничу функцію*.

*Виробнича функція* – це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва і максимальним обсягом випуску продукції.

Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:

$$Q = f(L, K, C, \dots, X_n),$$

3. Форма суспільного виробництва – це певний спосіб організації господарської діяльності. В історії людства виділяють такі форми організації суспільного виробництва : *натуральну й товарну*.

Натуральне господарство – тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти задоволення своїх власних потреб. Продукти праці не набувають товарної форми і призначені для власного та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

### Риси натурального господарства:

- Замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі й природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою.

- Ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення.

- Відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків.

- Панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях.

Товарне виробництво – це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

### Риси:

- Товарне виробництво є відкритою економічною формою господарства.

- Між виробниками існують господарські зв'язки через обмін продуктами їхньої праці як товарами.

- Розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та ін.

Основоположною категорією товарного виробництва є “товар”. Однак історично й логічно цій категорії передувала категорія “благо”.

Благо – все те, що здатне задовольняти людські потреби, наприклад, плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.

Блага поділяються на:

- *Неекономічні* - надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, в необмеженій кількості (наприклад: повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

- *Економічні* - це блага економічної (трудової) діяльності людини, що існують в обмеженій кількості.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форму товару.

Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини й використовується для обміну.

Найважливішими характеристиками товару є його споживча вартість і вартість.

Споживча вартість – це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживчу вартість, а суспільну споживчу вартість, тобто є споживчою вартістю для інших.

Вартість товару – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника.

Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття – мінової вартості.

Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного роду обмінюється на товар іншого роду.

Наведені вище концепція товару і його властивості в економічній науці відомі як теорія трудової вартості. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії – А. Смітом і Д. Рікардо. Згодом вона розроблялась К. Марксом і його прихильниками.

Альтернативні теорії вартості:

- Теорія факторів (витрат) виробництва – визначає вартість товарів за витратами на їх виробництво.
- Теорія попиту і пропозиції визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну.
- Теорія граничної корисності визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача.

Закон вартості – це закон, який передбачає, що виробництво й обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

4. Будь-яка виробнича діяльність є націленою на кінцевий результат. Тому підсумком виробничої діяльності є співставлення витрат виробництва та його підсумків.

*Ефективність виробництва* – це співвідношення результатів і витрат. Як правило, ефективність є відносним показником з чисельником у вигляді кінцевої цифри і зі знаменником у вигляді даної, початкової величини.

Наприклад, продуктивність (ефективність) праці є підсумок відношення обсягу продукції до середньоспискової чисельності робітників або витрат робочого часу :



$$\text{Пр} = \text{П} / \text{Кс}; \quad \text{Пр} = \text{П} : \text{Ч},$$

де Пр - продуктивність праці; П – обсяг продукції; Кс – середньоспискова кількість робітників; Ч – час роботи, що відпрацьований.

Ефективність основних фондів вимірюється за допомогою показників фондівіддачі (ФВ) й фондоозброєності (ФО);

$$\text{ФВ} = \text{П} : \text{Ф}; \quad \text{ФО} = \text{Ф} : \text{Кс},$$

де П – обсяг продукції; Ф – вартість основних фондів;

Кс- середньоспискова кількість робітників.

Ефективність використання сировини й матеріалів вимірюють за допомогою показника матеріалоемкості (МЄ):

$$\text{МЄ} = \text{М} : \text{П},$$

де М – вартість матеріалів; П – обсяг продукції.

Існують інші часткові показники економічної ефективності, наприклад, використання інвестицій, власних активів та ін.

Узагальнений показник продуктивності можна надати формулою:

$$\text{Ен} = \text{НД} : \text{Вн},$$

де Ен – ефективність національної економіки;

НД – національний дохід країни;

Вн – загальнонаціональні витрати.

У міжнародній практиці використовують показники валового внутрішнього продукту або валового національного доходу на душу населення.

Н а відміну від ефективності *економічний ефект* є абсолютною величиною і являє собою грошову користь від використання більш продуктивних чинників виробництва.

*Соціальний ефект* полягає у підвищенні соціальних стандартів життя, наприклад, зростання тривалості життя, доходів на душу населення, рівня освіченості. Зазначені три величини використовує ООН для розрахунку індексу людського розвитку.

## **ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ, ЇХ СУТНІСТЬ І КЛАСИФІКАЦІЯ. ЗАКОН ЗРОСТАННЯ ПОТРЕБ.**

### **ПЛАН.**

1. Економічні потреби суспільства, їхня суть і структура.
2. Економічний закон зростання потреб.
3. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, класифікація.

1. Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Потреба – це потреба в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Економічні потреби – потреби в економічних благах з бажанням володіти ними. Таким чином, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер.

У загальному вигляді виділяють:

- біологічні потреби, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- соціальні потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- духовні потреби (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Надаємо класифікацію економічних потреб за певними критеріями:

#### 1. За ступенем реалізації:

- абсолютні, що відповідають світовому рівню;
- дійсні, які типові для даної країни або регіону;
- платоспроможні .

#### 2. За пріоритетністю (за А.Маслоу):

- фізіологічні;
- у безпеці й захисті;
- соціальні (у спілкуванні);
- у повазі;
- у самовираженні й самореалізації.

Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, що стають рушійною силою свідомої діяльності.

### 3. За суб'єктами:

- індивідуальні, колективні й суспільні;
- потреби домогосподарств, підприємств, держави.

Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

### Розрізняють такі блага:

- неуречевлені (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) і уречевлені (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо);
- неекономічні (необмежені, їхні обсяги перевищують наявні людські потреби) й економічні (обмежені, обсяги яких менші за існуючі потреби).

Економічні потреби – це потреби в економічних благах.

Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

Носіями економічних благ виступають найрізноманітніші товари й послуги. В їхній сукупності розрізняють:

- споживчі блага (товари і послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і виробничі блага (товари і послуги призначені для виробництва споживчих благ);
- матеріальні блага (товари і послуги сфери матеріального виробництва) і нематеріальні блага (створюються у сфері нематеріального виробництва);
- теперішні блага (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і майбутні блага (товари і послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися в майбутньому) тощо.

Всебічне комплексне вивчення систем економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації.

2. Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминує зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відбирає внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного й духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Таким чином, потреби й виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі й породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб і виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення.

Вирішення протиріччя між невгамовністю і безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

Виявлення шляхів найкращого застосування обмежених ресурсів з метою максимально можливого задоволення безмежних потреб пов'язане з постійною оцінкою і відбором альтернативних варіантів підвищення ефективності економіки. Розуміння потреб споживачів і вміння задовольнити ці потреби одночасно з вирішенням завдань раціонального використання обмежених ресурсів стає вирішальною передумовою успіху підприємницької діяльності.

Задоволення потреби супроводжується отриманням корисності. При цьому діє закон спадної граничної корисності, за яким кожна додаткова одиниця блага, що споживається, приносить людині менше задоволення, ніж попередня.

Слід відзначити три етапи розвитку потреб:

- 1-й етап при домінуванні матеріально-речових потреб (до кінця 50-х років.20 ст.);
- 2-й етап з перевагою потреб у соціальних послугах (до нашого часу);
- 3-й етап при пріоритетності вільного часу почав формуватися у 80-90 роках.20 ст.

Усвідомлені потреби мають назву економічних інтересів.

Економічні інтереси можна класифікувати за суб'єктами:

- державні;
- групові (колективні);
- особисті (індивідуальні).

3. Усвідомлення потреб і прагнення задовольнити їх зумовлюють мотивацію поведінки людини, спонукаючи її до певної цільової дії. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

*Інтерес* – форма вияву потреби, усвідомлення прагнення людини до її задоволення.

*Економічні інтереси* – усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

*Суб'єкти економічних інтересів* – окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

*Об'єкти економічних інтересів* - економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

### **Економічні інтереси:**

- є формою виявлення економічних потреб,
- відображають певний рівень і динаміку задоволення економічних потреб
- спонукають економічних суб'єктів до діяльності для задоволення потреб

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринкової економіці:

- *економічні інтереси домашніх господарств* спрямовані на максимізацію корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів;
- *економічні інтереси підприємців* спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- *економічні інтереси держави* спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

Система взаємопов'язаних і взаємодіючих інтересів суспільства завжди суперечлива. Тому кожне суспільство постає перед проблемою пошуку ефективного механізму їхнього узгодження. Єдність інтересів досягається у процесі їхньої взаємодії та взаємореалізації.

*Рушійна сила економічного розвитку* – взаємодія потреб та інтересів економічних суб'єктів.

## **ТЕМА 6. ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ. ЗАКОНИ ОБМЕЖЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ, ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, ПАДІННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.**

### **ПЛАН.**

1. Проблема обмеженості ресурсів і необхідність вибору.
2. Теорія граничної продуктивності й попит на ресурси.
3. Зміни в попиті на ресурси, його еластичність.
4. Оптимальне співвідношення ресурсів.
5. Економічна рента. Ціна землі.
6. Аграрні відносини, їхній зміст і особливості.
7. Земельна рента, її сутність, види й механізм утворення.

1. Проблема обмеженості ресурсів і необхідність вибору.

Людина існує у світі обмежених можливостей.

Не тільки окрема людина, але й все суспільство існує у світі обмежених можливостей, незважаючи на те, що за віки своєї історії людство суттєво розширило і обмеження, сьогодні обмеженість наявних ресурсів залишається важливою проблемою.

Обмеженість ресурсів має відносний характер. Вона полягає у принциповій неможливості одночасного й певного задоволення всіх потреб. Якби ресурси не були обмежені, не було б необхідності турбуватися про найкраще їх використання.

Зауважимо, що обмежені ресурси називають економічними благами. Але є і вільні блага, що «розподіляються» шляхом простого привласнення, наприклад, атмосферне повітря.

Найближчим наслідком обмеженості ресурсів є конкуренція між альтернативними цілями використання ресурсів, тому що практично всі ресурси можуть бути використані для задоволення самих різноманітних потреб.

Зауважимо, що як перед суспільством, так і перед окремою людиною завжди постає проблема вибору напрямів і засобів використання обмежених

ресурсів з різними конкуруючими між собою цілями. Методи вирішення цієї проблеми й становить предмет економічної науки.

У процесі вибору, який нав'язаний обмеженістю наявних ресурсів, люди стикаються з необхідністю вирішення трьох фундаментальних завдань: Що, тобто, які товари чи послуги і в якій кількості виробляти? Як, тобто за допомогою яких обмежених ресурсів й технічних засобів виробляти необхідні людям блага? Для кого виробляти ці обмежені миттєві блага?

При обговоренні цих та інших пов'язаних з ними завдань економісти широко використовують різного роду моделі, що дозволяють у компактній формі отримати певні результати.

Спробуємо за допомогою найпростішої моделі сформулювати основну економічну проблему: «що, як і для кого виробляти?». Припустимо, що мешканці якоїсь гіпотетичної країни можуть використовувати свої природні й людські ресурси для виробництва і предметів споживання. Побудуємо графік виробничих можливостей цієї країни (рис.1).

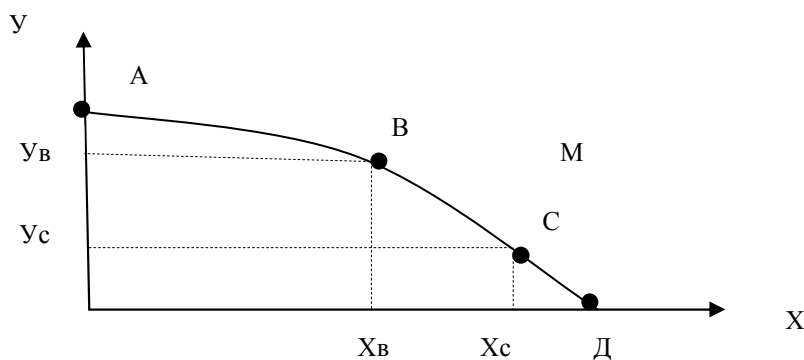


Рис. 1 – Графік виробничих можливостей.

На осі абсцис будемо відкладати кількість предметів споживання ( $X$ ), на осі ординат – кількість засобів виробництва ( $Y$ ). Крива  $ABCD$ , що має назву кривої виробничих можливостей, характеризує максимально можливі обсяги виробництва, засобів виробництва і предметів усіх наявних ресурсів. Це означає, що кожна точка на цій кривій показує певну комбінацію товарів цих

двох видів. Наприклад, точка В показує комбінацію Хв одиниць предметів споживання і Ув одиниць засобів виробництва.

Графік кривої виробничих можливостей дозволяє мати більш чітке уявлення про три взаємозв'язані поняття: обмеженість ресурсів, вибір, витрати.

Точка Р, що знаходиться в межах виробничих можливостей, показує таку комбінацію засобів виробництва й предметів споживання, яка значно менша за можливий обсяг при ефективному використанні всіх ресурсів (наприклад, безробіття) або низьку ефективність використання ресурсів (наприклад, великі витрати, в тому числі робочого часу).

Точка М характеризує такий випуск продукції, який є недосяжним при повному використанні наявних ресурсів та існуючих технологій.

Таким чином, крива АВСД (межа області виробничих можливостей) характеризує одночасно й можливий, і бажаний обсяг виробництва. Точки на самій кривій АВСД представляють різні можливі сполучення обсягів випуску засобів виробництва і предметів споживання, необхідно вибрати ту комбінацію, що є найбільш ефективною.

Порівняємо точки В і С. Якщо вибрати точку В, то віддаємо перевагу більшому виробництву засобів виробництва (Ув) і меншій кількості предметів споживання (Хв). Якщо вибираємо точку С, отримаємо протилежну ситуацію. При переході від точки В до точки С отримаємо додатково  $\Delta X = OX_c - OX_v$  в одиницях предметів споживання, жертвуючи  $\Delta Y = OY_c - OY_v$  одиниць засобів виробництва.

Кількість одного товару, яку необхідно принести в жертву для збільшення виробництва іншого товару на одиницю, називають альтернативними витратами, або витратами втрачених можливостей.

Далі розглянемо форму кривої АВСД. Вона випукла праворуч – догори. Це пов'язано з тим, що одні ресурси можуть більш продуктивно використовуватися при виробництві предметів споживання, інші – засобів виробництва, рухаючись по межі виробничих можливостей праворуч – донизу і змінюючи таким чином структуру виробництва на користь збільшення випуску предметів споживання, у виробництво залучається все більш малоефективні для виробництва



предметів споживання ресурси. Тому кожна додаткова одиниця випуску предметів споживання буде вимагати все більшого скорочення виробництва засобів виробництва. У міру наближення до будь-якої з осей координат (до даної осі) зростатиме, а це призводить до зростання альтернативних витрат.

Чи може суспільство вийти за межі своїх виробничих можливостей? Чи може зсунутися КВМ догори чи праворуч? Безумовно, так. Або за рахунок технічних та економічних нововведень, або за рахунок збільшення виробничих ресурсів (відкриття нових природних копалин, включення у виробничу діяльність тих, хто раніше не працював і т. п.). Якщо нові технологічні процеси будуть впроваджуватися одночасно й рівномірно у всіх галузях, то зсув КВМ буде таким, як показано на графіку (рис. 2). Точка М, що знаходилась поза межами першої КВМ, стане тепер досяжною.

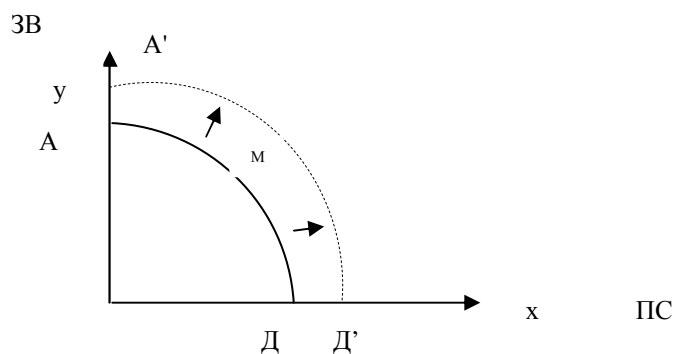


Рис. 2 - Рівномірне розширення можливостей

Якщо нововведення будуть здійснюватися більше в галузях, що виробляють засоби виробництва, збільшення області виробничих можливостей буде зміщено праворуч, що відображає графік на рис.3.

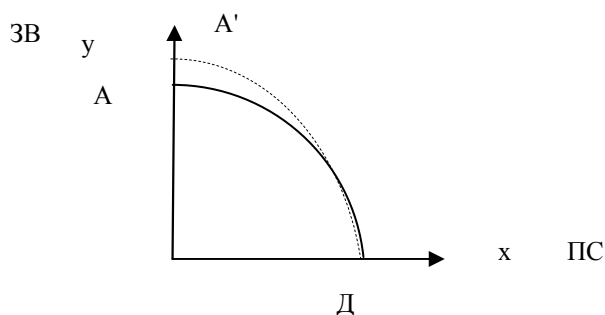


Рис.3 - Перекіс у бік виробництва засобів виробництва

Якщо нововведення будуть здійснюватися у галузях, що виробляють предмети споживання, збільшення області виробничих можливостей буде зміщено праворуч донизу, що відображає графік на рис.4.

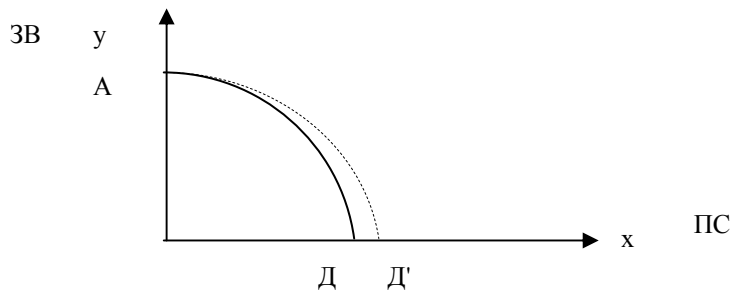


Рис.4 - Перекіс у бік виробництва предметів споживання

За умов обмеженості ресурсів проблема вибору, що є продовженням конкуренції за використання обмежених ресурсів, неподоланна, а боротьба з нею є безплідною. Можна примусити конкуренцію прийняти ту чи іншу форму, полегшити чи утруднити здійснення вибору. Завдання полягає не у знищенні конкуренції, а в тому, щоб надати їй цивілізованої форми, примусити її працювати на благо людей.

Таким чином, КВМ дозволяє продемонструвати такі фундаментальні економічні поняття, як обмеженість ресурсів, проблема вибору, альтернативні витрати.

Людство виробило декілька способів упорядкованого розподілу обмежених ресурсів та результатів виробництва між конкуруючими цілями.

## 2. Теорія граничної продуктивності й попит на ресурси

Ринок факторів виробництва являє собою ту галузь ринкових відносин, де продаються і купуються ресурси, необхідні для здійснення виробничої діяльності.

Ресурси задовольняють потреби виробника не безпосередньо, а опосередковано: виробникові немає ніякого сенсу купувати працю чи капітал, якщо вони не можуть бути використані ним продуктивно. Тому попит на будь-який ресурс залежить від: 1) попиту й ціни на товар виробника на ринку кінцевих продуктів; 2) продуктивності ресурсу при створенні продукту.

Таким чином, попит на ресурси є похідним попитом, тобто таким, який залежить від попиту на товари, що виробляються за їх допомогою.

Найбільш поширеним методом визначення попиту на ресурси є метод, що передбачає використання граничної корисності.

У попередніх темах ми з'ясували, що в короткостроковому періоді змінюється лише один фактор, тоді як інші залишаються незмінними. За тих умов діє закон спадної граничної продуктивності змінного фактора.

Для позначення приросту доходу в грошовому вираженні в результаті використання додатково одиниці ресурсу використовують поняття «граничний дохід у грошовому вираженні» (МКР).

Для вирішення питання про масштаби залучення змінного ресурсу до виробничого процесу виробник, якщо він керується правилом максимізації прибутку, має зіставляти додатковий ефект від залучення нової одиниці фактора з додатковими витратами, пов'язаними з таким залученням.

Величина, на яку зростають витрати при збільшенні залучених ресурсів на одиницю, називається граничними витратами на ресурси (МКС). Щоб максимізувати прибуток, фірма має використовувати додаткові одиниці ресурсу доти, доки кожна наступна одиниця дає приріст доходу фірми більший, ніж приріст її витрат, Межею доцільності є рівняння:  $МКР = МКС$ .

Для моделі конкурентного ринку ресурсів крива попиту на певний ресурс збігається з кривою граничного продукту в грошовій формі.

Дещо інакше складається ситуація, коли фірма реалізує свою продукцію на ринку недосконалої конкуренції, де граничний продукт у грошовій формі зменшується не тільки під впливом дії закону спадної граничної продуктивності, а й під впливом зниження ціни на продукцію. Крива граничного продукту в грошовій формі є кривою попиту на відповідний продукт, але вона має значно меншу еластичність, ніж на конкурентному ринку.

### 3.3. Зміни в попиті на ресурси, його еластичність

Розглянемо фактори, що можуть спричинити зміни в попиті на ресурс.

1.Зміни в попиті на продукт. За інших рівних умов зміни в попиті на продукт фірми, який вона виробляє за допомогою певних ресурсів, приведуть до зміщення кривої попиту на ці ресурси в тому самому напрямку.

2.Зміни в продуктивності ресурсу. Підвищення продуктивності ресурсу пересуває криву попиту на нього праворуч, зменшення продуктивності – ліворуч.

3.Зміни цін на інші ресурси. Як відомо, ресурсам властиві субституційність і компліментарність. Зміни цін на ресурси – субститути й ресурси комплементи по-різному впливають на попит.

Чутливість попиту на ресурси на зміну його цінових і нецінових факторів визначається показниками еластичності. Цінова еластичність попиту на ресурси залежить від таких факторів: темпи спадання граничного продукту, легкість ресурсозаміщення, еластичність попиту на продукт виробника, частка витрат на ресурс у загальних витратах.

#### 4.Оптимальне співвідношення ресурсів.

Розглянемо проблему формування попиту на ресурси в умовах довгострокового періоду, коли всі фактори виробництва є змінними.

У довгостроковому періоді перед виробником виникають два головних запитання: за якого співвідношення ресурсів витрати на їх придбання для досягнення певного обсягу продукції будуть мінімальними; яке співвідношення ресурсів забезпечить максимальний прибуток? Відповідь на ці запитання є правилом мінімізації витрат і правилом максимізації прибутку.

Правило мінімізації витрат наголошує, що витрати мінімізуються при такому співвідношенні ресурсів, коли граничні продукти в розрахунку на одиницю вартості кожного ресурсу є однаковими.

Однак мінімальні витрати на виробництво не завжди забезпечують максимальний прибуток. Обсяг виробництва, що мінімізує витрати, та обсяг виробництва, що максимізує прибуток, збігатимуться лише для конкурентного ринку. Інша ситуація складається при умовах недосконалої конкуренції. Тому доцільніше користуватися більш загальним підходом, який ми знаємо з

попередніх тем: максимальний прибуток досягається за умови врівноваження граничного продукту і граничних витрат.

Щодо витрат на придбання окремих ресурсів, то прибуток зростатиме до того часу, поки граничний продукт у грошовій формі змінного фактора виробництва буде перевищувати витрати на придбання додаткової одиниці цього ресурсу. Якщо ціна стане вищою, ніж граничний продукт у грошовій формі, то прибуток зменшуватиметься. Максимального значення прибуток набуває тоді, коли існує така рівність:

$$\frac{MRP_1}{P_1} = \frac{MPR_1}{PK} = 1,$$

де  $P_1$  – ціна праці;

$P_k$  – ціна капіталу;

$MKP_1$  – граничний продукт праці;

$MKP_k$  – граничний продукт капіталу.

## 5. Економічна рента. Ціна землі.

На ринку факторів виробництва формується і ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів – рента.

Особливістю цього типу факторів є їх невідтворюваність. Саме жорстка обмеженість ресурсів відрізняє ренту від усіх інших видів доходу, її рівень встановлюється у точці перетину кривої пропозиції обмежених ресурсів і кривої попиту, що відбиває їх продуктивність, тобто граничний дохід від даного фактора. Розглянемо графік, що відображає формування ренти (рис. 5).

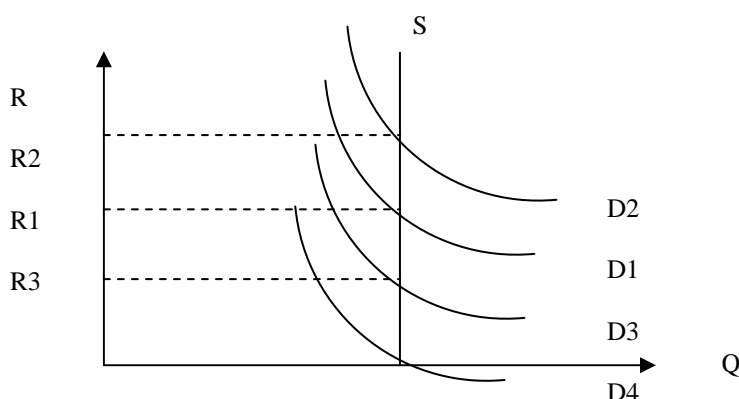


Рис. 5 - Механізм формування ренти

Оскільки зміна розміру ренти ніяк не впливає на кількість землі, що пропонується для використання, то рента не виконує спонукальної функції (як то має місце на ринку інших ресурсів). Тому економісти вважають ренту надлишком, тобто платою, яка не є обов'язковою для забезпечення наявності землі.

Як відомо, земля має різну родючість. Тому одна й та сама праця чи капітал у поєднанні з різними за родючістю землями приносить різні результати. Додатковий прибуток, який отримують користувачі родючої землі, за інших рівних умов, називається диференційною рентою.

Економічну ренту можуть отримувати й власники інших природних ресурсів, яким властива абсолютна обмеженість.

З величиною ренти пов'язана й ціна тієї ділянки землі, з якої вона утримується. Це сума, яка при даній нормі процента даватиме дохід, рівний річний ренті з даної ділянки:

$$P = \frac{R}{r} \times 100,$$

де  $P$  – ціна землі;

$R$  – рента;

$r$  – позичковий процент.

## 6. Аграрні відносини, їхній зміст і особливості.

Слово «аграрний» походить від латинського *agragius* і в перекладі на українську мову дослівно означає «земельний».

Критерієм виділення аграрних відносин в особливу групу не є галузевий підхід сам по собі. Адже економічні відносини в кожній галузі народного господарства також мають свою специфіку. Але це не дає підстав для виділення в економічній системі особливих галузевих виробничих відносин. У сільському ж господарстві виробничим відносинам властиві особливості якісного, принципового характеру, що дозволяють виділити їх в окрему сферу аграрних відносин.

*Аграрні відносини* – це складова частина економічних відносин, що виникають у сільському господарстві з приводу володіння та використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції і послуг.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля.

*Земля* – перша й основна умова будь – якого виробництва, але в сільському господарстві вона ще й головний засіб виробництва, елемент продуктивних сил. Тому в цій сфері результати виробництва значною мірою визначаються якістю земельних ділянок, їхньою родючістю, місцем розташуванням щодо ринків збуту, баз постачання потрібної техніки, мінеральних добрив тощо.

Особливості аграрних відносин зумовлені й тим, що земля є предметом праці й одночасно засобом виробництва.

Процес виробництва, технологічні операції в аграрній сфері тісно переплітаються з природними процесами, органічно комбінуючись у процесі створення споживчої вартості. Основні фактори сільського господарства наведені на рис. 6.

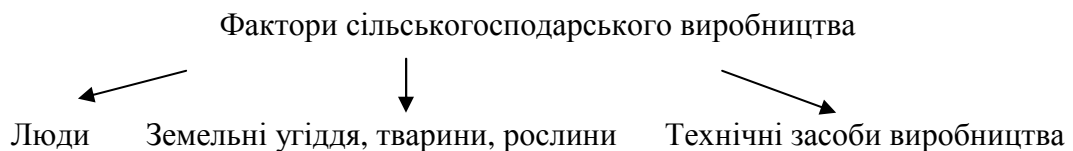


Рис. 6 - Фактори сільськогосподарського виробництва

Відповідно до цих факторів у сільському господарстві безпосередньо взаємодіють дві групи об'єктивних законів: природно – біологічні й соціально – економічні (рис. 7)

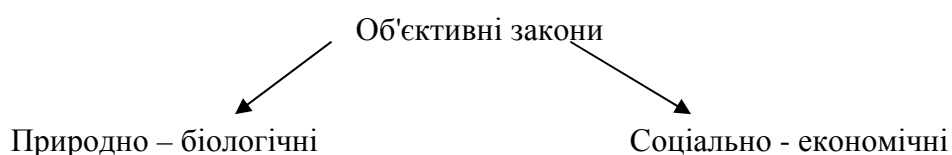


Рис. 7 - Закони, що діють у сільському господарстві

Внаслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним, виникає ще низка *особливостей сільськогосподарського виробництва*:

1) природно – кліматичні умови, структура ґрунту, біологічні чинники впливають на продуктивність праці і обумовлюють ризиковість, нестійкість сільського господарства. Одні й ті самі кількість і якість затраченої праці можуть бути представлені різною кількістю продукції, залежно від названих факторів;

2) природно – кліматичні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, що породжує коливання у зайнятості робітників, у виробництві й пропозиції продукції сільськогосподарського виробництва;

3) особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку із сезонним характером виробництва. Для виконання сільськогосподарських робіт треба мати повний комплекс техніки, що використовується протягом певного сезону, а решту часу простоє;

4) остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції (особливо в землеробстві);

5) рівень концентрації виробництва значною мірою визначається розмірами земельних угідь, їхньою врожайністю та інтенсивністю використання;

6) спеціалізація виробництва зумовлена, насамперед, географічними і природнокліматичними факторами;

7) ефективне використання землі можливе при раціональному комбінуванні сільськогосподарських галузей, економічно й біологічно обґрунтованих сівозмін;

8) значна частина виробленої продукції споживається всередині господарств, не набуваючи товарної форми. Тому в аграрній сфері довше зберігаються напівнатуральні види виробництв;

9) широка комбінація великих, середніх і дрібних господарських одиниць різних форм власності;

10) велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фантів на випадок посухи, повені, іншого



стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення. Необхідність створення таких страхових фондів немає в інших галузях народного господарства, де природний фактор не впливає на результати господарювання.

*Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є (рис.8):*

- суспільство в цілому в особі держави;
- сільськогосподарські підприємства;
- індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно – індивідуальні господарства).

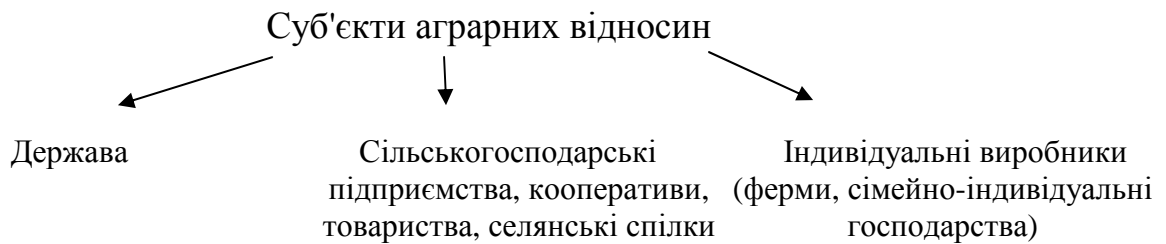


Рис. 8 - Суб'єкти аграрних відносин

Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі. Ці суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а й з представниками інших галузей і суспільством в цілому. Отже, аграрні відносини є складовою загальної системи відносин суспільства.

Характер і особливості аграрних відносин визначаються насамперед формою власності на землю як основний засіб виробництва.

У сучасних умовах власність на землю в різних країнах має такі форми (рис.9).

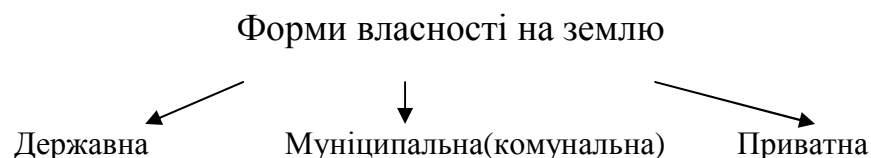


Рис. 9 - Форми власності на землю

Наявність різних форм власності на землю і землекористування є основою багатокладності сільського господарства. Світова практика показує, що в

аграрному секторі ефективно функціонують різноманітні за розмірами і формами власності види підприємств – дрібні, середні й великі, засновані на повній власності на землю, частковій власності й оренді; сімейні ферми, сільськогосподарські кооперативи і корпорації. Усі вони мають однакові права у відносинах з державою, іншими аграрними і несільськогосподарськими підприємствами та організаціями.

В Україні в результаті проведення поетапної земельної реформи відбулися докорінні, незворотні перетворення земельних відносин. Одним з найважливіших є подолання монополії державної власності на землю і введення інституту приватної власності. Згідно з кодексом, прийнятим у жовтні 2001 р. Верховною Радою України, суб'єктами права власності на землю є:

- громадяни і юридичні особи – на землі приватної власності;
- органи місцевого самоврядування – на землі комунальної власності;
- державні органи – на землі державної власності.

Іноземні громадяни і юридичні особи, а також особи без громадянства можуть стати власниками лише земель несільськогосподарського призначення, на яких розташовані об'єкти нерухомості, які належать їм на правах приватної власності.

На сучасному етапі аграрних перетворень основним завданням державної політики є припинення негативних процесів в аграрному секторі економіки і підвищення ефективності його функціонування на основі суттєвого поліпшення наукового, фінансового й матеріально – технічного забезпечення.

## 7. Земельна рента, її сутність, види і механізм утворення

Складовою аграрних відносин є рентні відносини.

З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу – *земельна рента*.

Рента (від фр. *gendre* – «віддана») – це передача частини доходу, створеного землекористувачем, власнику землі.

Земельна рента у докапіталістичних системах вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (рабовласника, феодала). В умовах капіталізму земельна рента формується на

основі прикладання капіталу до землі й тому в загальній масі додаткового продукту є надлишком над середнім прибутком.

Отже земельна рента за своєю природою – це не що інше, як надлишкова частина чистого прибутку.

Причиною її є монополії характерні для сільського господарства: монополія на землю як об'єкт господарювання і монополія на землю як об'єкт власності, що породжують відповідно три основних види земельної ренти: *диференційну, абсолютну й монопольну*.(рис. 10.)

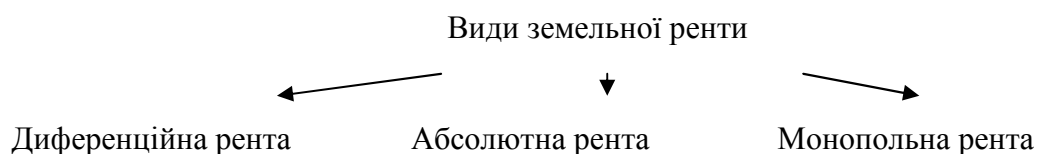


Рис. 10 - Види земельної ренти

Отже земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю.

*Диференційна рента* утворюється незалежно від форм власності на землю.

Причини, умови формування, джерела й форми вилучення диференційної ренти наведено на рис. 11, 12. Причиною утворення диференційної ренти є *монополія на землю як об'єкт господарювання*, яку здійснюють власник, або орендар земельної ділянки. Ці суб'єкти мають монопольне право господарювання на земельних ділянках і одержання з них доходу у формі земельної ренти. У той же час ця монополія не дає можливості господарського використання ділянок землі, зайнятих іншими економічними суб'єктами.

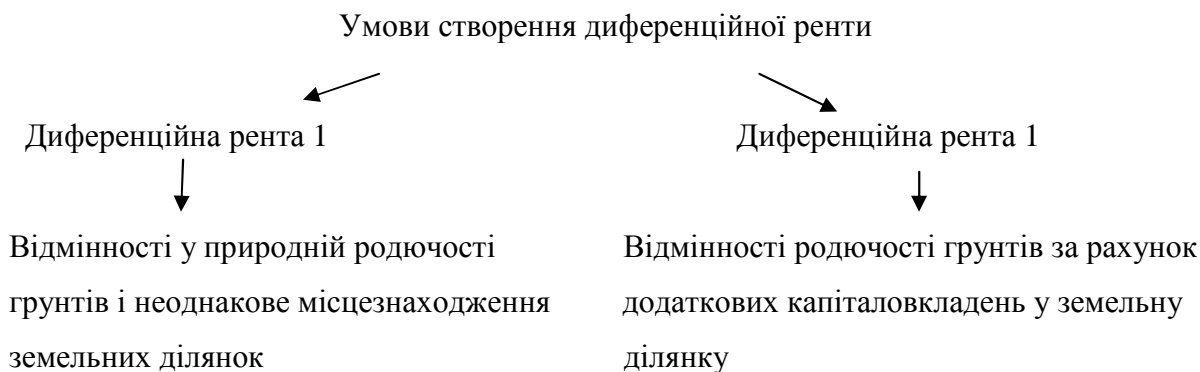


Рис. 11 - Умови створення диференційної ренти 1 і 2

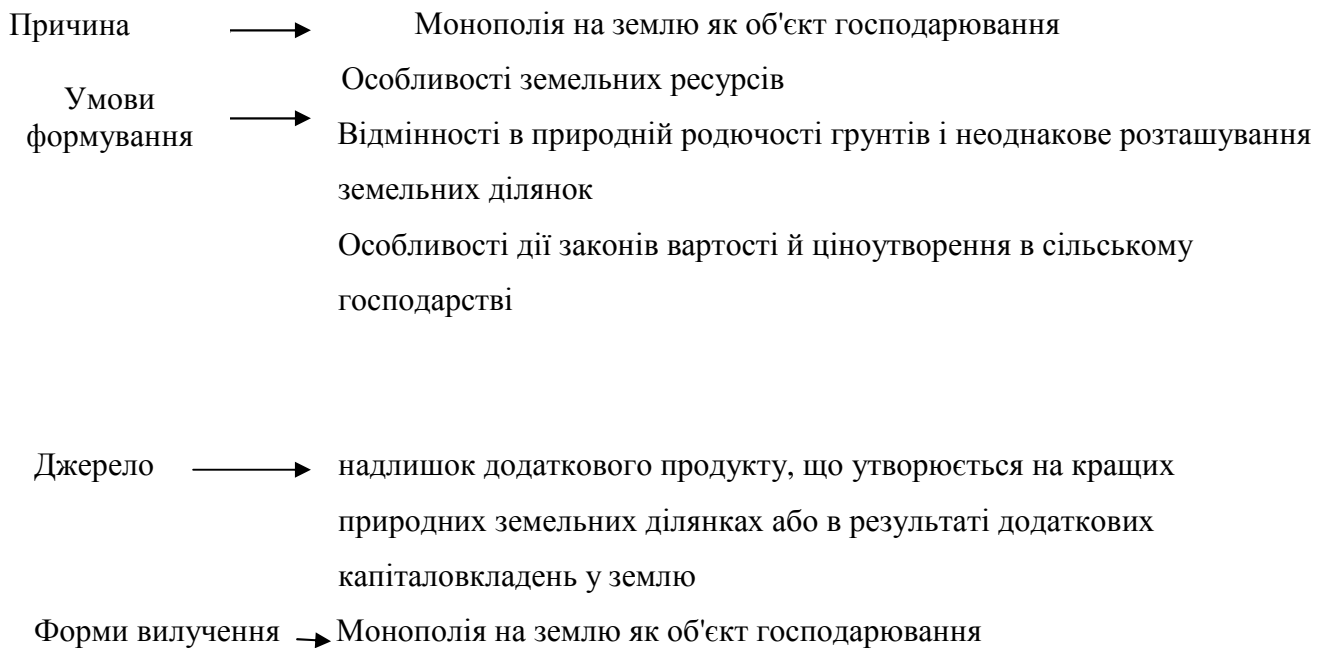


Рис. 12 - Причини, умови формування, джерела й форми вилучення диференційної ренти.

*Природними умовами існування диференційної ренти є обмеженість земельних ресурсів, відмінності у природній родючості землі, а також місцезнаходження земельних ділянок відносно ринків збуту сільськогосподарської продукції.*

Земля обмежена у просторі, з одного боку, наявними земельними угіддями планети (більше їх створити неможливо), а з іншого – кордонами держав. Особливо обмежена площа кращих земель щодо родючості. Водночас потреби в продукції сільського господарства постійно зростають. Збільшується попит на сільськогосподарську сировину з боку промислового виробництва, зростає численність населення на планеті, збільшуються доходи населення.

Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектора роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції тільки на кращих землях. Людство, щоб забезпечити свої потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання.

Отже якщо людство змушене одночасно обробляти всю землю, незалежно від її якості, то, очевидно, повинні бути певні умови, що забезпечують

можливість покривати витрати на виробництво й отримувати середній прибуток не тільки на середніх і кращих землях, а й на гірших. Інакше гірші землі не вигідно буде обробляти і вони впадуть із сільськогосподарського обороту, а попит на продукцію землеробства не задовольнятиметься. Такі умови створюються через те, що суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми умовами виробництва, як у промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі. При цьому відносно гіршими вважаються не лише ті землі, що мають гірші природні якості, а й ті, які мають гірші економічні якості, тобто розташовані на великій відстані від пунктів споживання, переробки й реалізації продукції сільського господарства.

За таких умов прибуток від реалізації продукції з середніх і кращих ділянок землі (як за родючістю, так і за місцезнаходженням) буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і становить земельну ренту – диференційну.

Сказане можна зобразити за допомогою графіків (рис. 13).

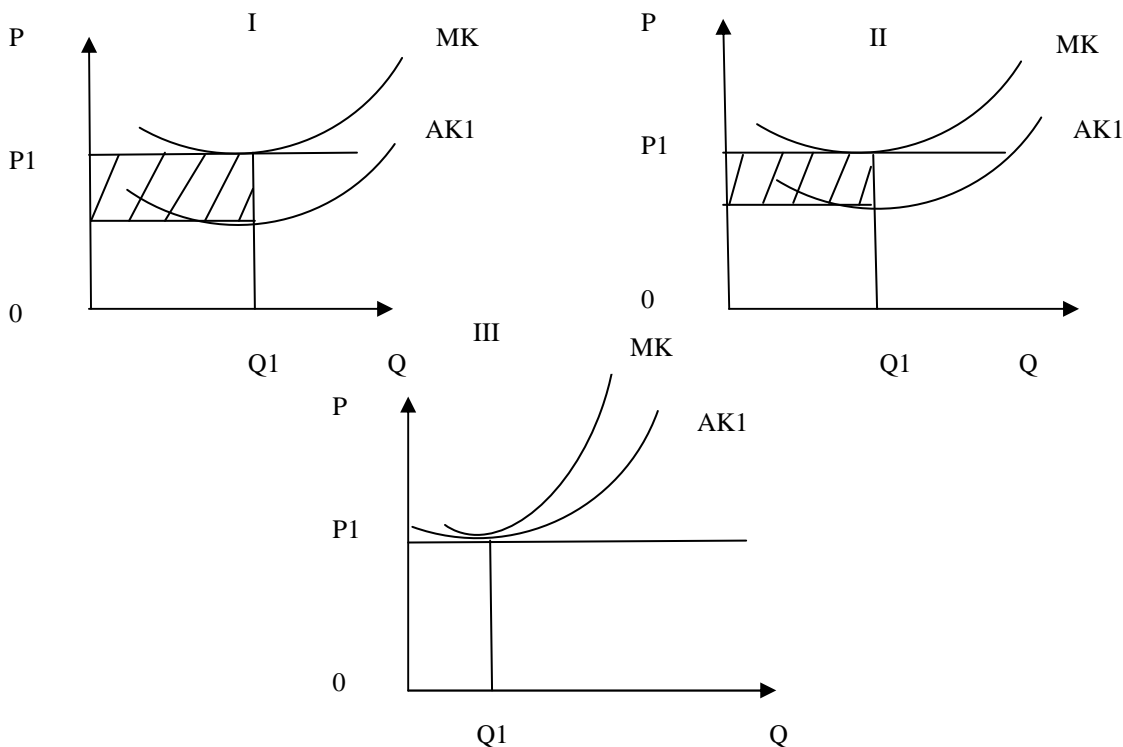


Рис. 13

Як бачимо, на кращій ділянці (I) найвища урожайність  $Q_1$  і найнижчі витрати виробництва продукції (AK) порівняно із середніми суспільними витратами виробництва (МК). Це означає, що власник першої ділянки, продаючи урожай, отримує додатковий продукт у вигляді диференційної ренти, розмір якої дорівнює площі заштрихованого прямокутника.

У власника середньої ділянки (II) індивідуальні витрати виробництва  $AK_2$  також нижчі від суспільних, він також отримує додатковий дохід у вигляді диференційної ренти, однак дещо меншого розміру, оскільки в нього нижча урожайність  $Q_2$ .

У власника гіршої ділянки (III) індивідуальні витрати виробництва  $AK_3$  дорівнюють суспільним витратам МК і урожайність найнижча  $Q_3$ . Після реалізації продукції він покриє лише свої витрати й отримає нормальний середній прибуток. На гіршій ділянці додаткового доходу понад середній прибуток не створюється, отже, диференційна рента відсутня.

Слід розрізняти дві форми диференційної ренти – першу й другу.

*Диференційна рента I* – це додатковий чистий дохід, одержуваний в результаті продуктивнішої праці на кращих за природною родючістю і місцезнаходженням землях.

*Диференційна рента II* – виникає в результаті штучного підвищення продуктивності землі завдяки використанню ефективніших засобів виробництва, тобто за рахунок додаткових вкладень капіталу в землю.

Взаємозв'язок першої і другої диференційної ренти полягає в тому, що вони засновані на використанні родючості земель, тільки перша рента пов'язана з природною, а друга – з економічною (штучною) родючістю грантів (рис. 11).

*Абсолютна рента* утворюється як надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва (затрати виробництва плюс середній прибуток) (рис. 14). Вона виникає тоді, коли існує монополія приватної власності на землю, яка заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в сільське господарство, що спричиняє технічне відставання цієї галузі порівняно з промисловістю.

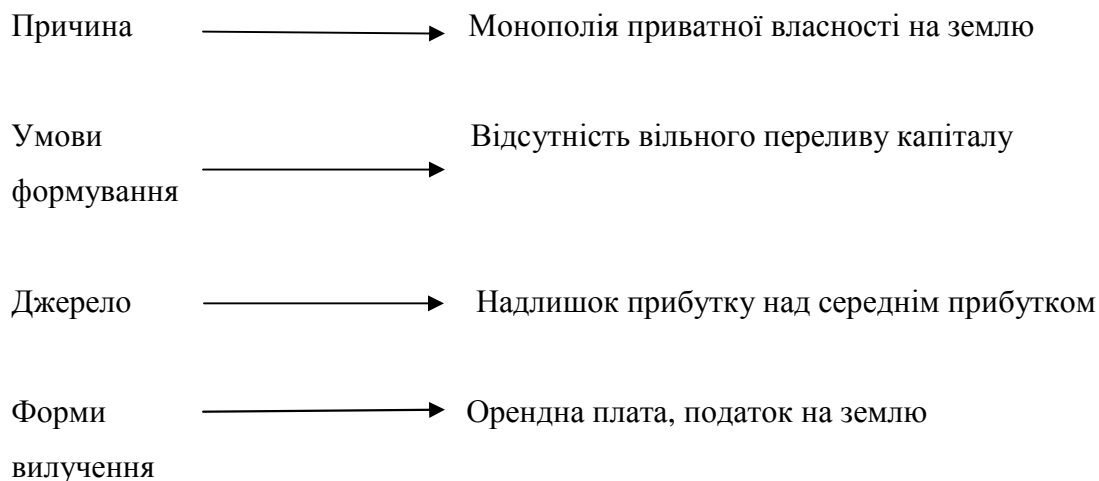


Рис.14 - Причини, умови формування, джерела та форми вилучення абсолютної ренти.

В інших галузях економіки внаслідок постійних переливань капіталу з однієї галузі в іншу створюється подібне до спільного «котла», з якого підприємці різних галузей господарства дістають середній прибуток на рівновеликий капітал. Сільське ж господарство в процесі вирівнювання індивідуальних прибутків у середній не бере участі у зв'язку з існуванням приватної власності на землю, яка заважає вільному застосуванню капіталу в землеробстві. З цієї причини сільськогосподарська продукція продається не за цінами виробництва, а за вартістю, яка містить у собі й субстанцію абсолютної ренти, тобто надлишок над середнім прибутком.

Вона є даниною, яку отримує землевласник на основі права приватної власності. Деякі економісти заперечують існування абсолютної земельної ренти. Дискусія з цього приводу не припиняється з часу оприлюднення теорії абсолютної ренти класичною економічною школою. Свій висновок про відсутність абсолютної ренти в сучасних розвинутих країнах економісти обґрунтовують тим фактом, що в сільському господарстві цих країн органічна будова капіталу не нижча, ніж у провідних галузях промисловості. Висока тут і технічна озброєність праці, скорочується численність працюючих у сільському господарстві. Тому, мовляв, тут не може бути надлишку прибутку над середнім прибутком.

Проте причина абсолютної ренти – монополія приватної власності на землю – залишається. Ось чому слід брати до уваги можливість існування

деяких інших соціально – економічних факторів і умов утворення високої норми прибутку в сільському господарстві (прискорений рух оборотних коштів, використання дешевої робочої сили, економія на основних фондах, податкові пільги, регулювання цін, дотації, субсидії держави тощо).

Крім диференційної і абсолютної ренти існує *монопольна рента* (рис. 15). Вона утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Тільки на певних землях і в певних природнокліматичних умовах можливе обмежене виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими, унікальними якісними характеристиками (наприклад, особливих сортів винограду та вина із нього, чаю, тютюну, троянної олії тощо). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення у сільськогосподарський оборот нових земель, а високий попит на продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізувати таку продукцію за *монопольно високими цінами*. Рівень цих цін визначається не реальними витратами виробництва продукції, а виключно платоспроможним попитом заможних споживачів цих рідкісних продуктів. Різниця між монопольно високою ціною такого продукту і його вартістю і становитиме *монопольну земельну ренту*, яка надходить у розпорядження землевласника.

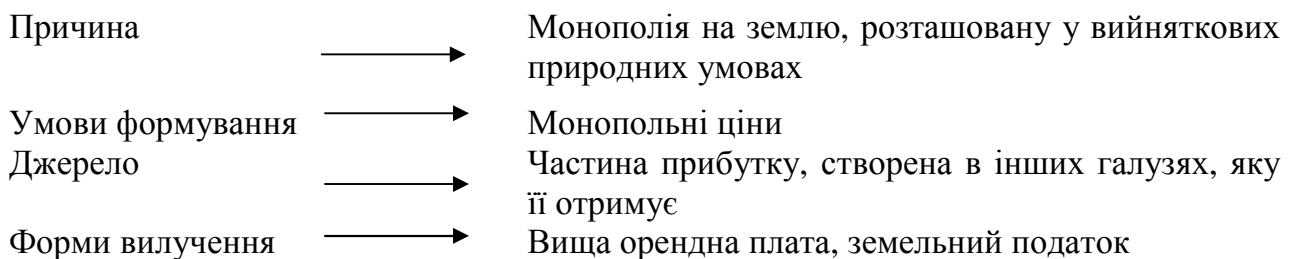


Рис. 15 - Причини, умови формування, джерела й форми вилучення монопольної ренти

Джерело монопольної ренти перебуває поза межами сільського господарства. Вона є результатом додаткових вкладень праці і капіталу в землю. Це, як правило, частина прибутку, створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто через перерозподіл. Тому монопольну ренту можна вважати незаробленим доходом або «квазірентою».



## Рента та орендна плата

*Орендна плата* – це платіж, який орендар вносить власнику землі за користування земельною ділянкою. В суму орендної плати насамперед входить сама земельна рента. Якщо земельна ділянка здається в оренду з розташованими на ній будівлями, іригаційними спорудами, на ній проведено меліоративні роботи тощо, то орендар за користування цим основним капіталом, вкладеним в землю, повинен платити амортизаційні відрахування. А оскільки орендар користується цим капіталом в кредит, то він платитиме ще і позичковий відсоток від нього. Таким чином, орендна плата крім ренти може містити амортизацію за використання основного капіталу, вкладеного в землю, і видаток на нього (рис.16). На ставку орендної плати впливають також термін оренди, розмір банківського відсотка і податків, умови платежу.

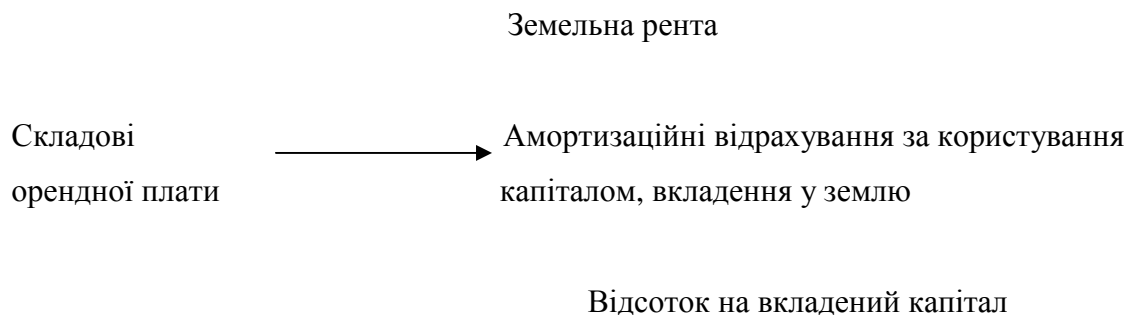


Рис. 16 - Структура орендної плати

Ренти утворюються і вилучаються не тільки в сільському господарстві, а й у несільськогосподарських галузях.

Власники деяких земельних ділянок можуть отримувати *гірничу, будівельну, житлову, туристичну, екологічну* та інші види рент. Особливості цих рент пов'язані зі специфікою використання землі у несільськогосподарських галузях – гірничодобувній промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі і т.д. Тут також можуть утворюватися диференційна і монопольна ренти. Закономірності їх виникнення такі самі, як і в сільському господарстві. Напр., *диференційна гірнича рента* (у гірничодобувній промисловості) залежить від природних умов залягання корисних копалин, вмісту компонентів у руді, їх співвідношення, умов та відстані транспортування тощо. *Монопольна гірнича рента*

існує на земельних ділянках, з яких добувають рідкісні копалини (дорогоцінні метали, алмази, уранову руду тощо). На величину *будівельної ренти* значно впливає місцезнаходження земельної ділянки, її рельєф, наявність комунікацій.

*Екологічна рента* – це ціна, що сплачується власнику землі за право користування ліпшими екологічними умовами. На її величину впливають якість природного середовища, чистота повітря, рівень озеленення, наявність рекреаційних зон (курортів, пляжів, ігрових майданчиків) тощо.

*Туристична рента* – це дохід, який отримує власник туристичних ресурсів. Туристичні ресурси – це природні, історичні й соціально – культурні фактори, здатні задовольнити духовні потреби і сприяти відновленню та розвитку їх фізичних сил. Усі рентні доходи розподіляються міме державою, земельними власниками і тими, хто користується землею (фермери, селянські господарства, підприємці тощо).

### **Економічна рента**

У сучасній західній літературі використовують термін «економічна рента», який є більш широким поняттям ніж земельна рента.

У загальноекономічному розумінні економічна рента – це рента за використання ресурсу, кількість якого значно обмежена, тобто пропозиція якого нееластична. При такому визначенні економічної ренти інші види рент, в тому числі земельна рента, виступають різновидами економічної ренти. Економічну ренту отримують і талановиті музиканти, співаки, спортсмени, кінозірки, топ – моделі, шахісти у вигляді супергонорарів за свій рідкісний професійний ресурс.

Кількісно економічна рента є різницею між реальною ціною рідкісного ресурсу і тією мінімальною ціною, яку необхідно сплатити, щоб спонукати власника цього ресурсу його продавати.

### **Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.**

В умовах ринкової економіки земля не тільки здається в оренду, а є об'єктом купівлі – продажу, отже, має ціну (рис. 17).

На відміну від інших товарів, земля – особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона

приносить своєму власникові, - ренті. Ціна землі – це дисконтований потік її доходу (ренти).

*Дисконтування* – це метод визначення поточної вартості (ціни) будь – якого капітального ресурсу (в тому числі землі) з урахуванням надання ним майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка. Інакше кажучи, дисконтування дозволяє визначити, яку ціну треба заплатити за капітальний ресурс (землю) сьогодні, щоб від його використання через певний час отримати бажаний результат. Щоб визначити теперішню цінність капітального блага, необхідно здійснити операцію дисконтування.

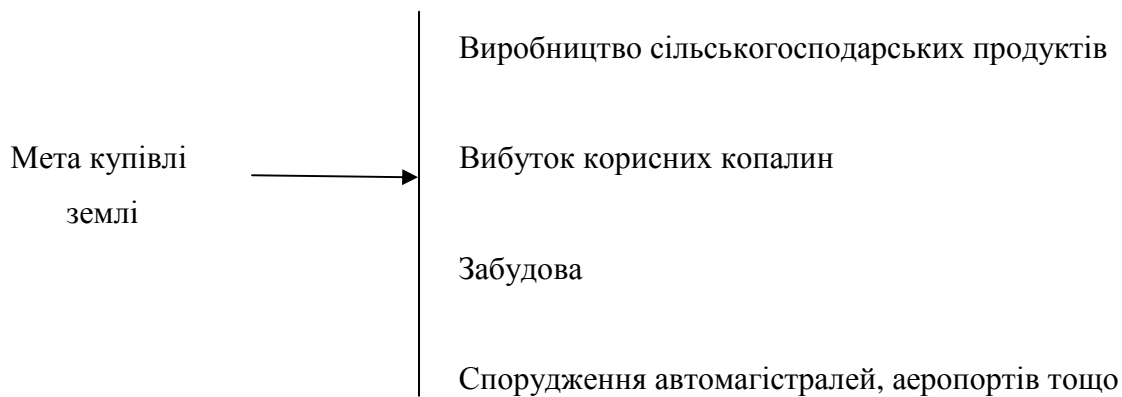


Рис. 17 - Мета купівлі землі

Ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка. Так, якщо ділянка землі приносить щорічно  $E$  доходу (ренти), а ставка позичкового відсотка дорівнює  $5$ , то поточна ціна ( $V$ ) ділянки визначатиметься за формулою

Власник погоджується продати свою ділянку за таку суму, яка, будучи покладеною до банку, принесе йому річний дохід у вигляді процента не нижчий від того, який він одержував би у формі ренти.

Фактично ціна може коливатися залежно від маси ренти, норми позичкового відсотка, вартості освоєння і поліпшення землі, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, напрямків економічної політики щодо державного регулювання аграрного сектора економіки.

Пропозиція на ринку землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: *якість* або *родючість земель* і *місцезнаходження ділянки*.

*Пропозиції землі* на ринку нееластична, тому що кількість землі, придатної для обробки, є фінансовою величиною.

Фіксований (у конкретний час) обсяг сукупної пропозиції землі визначає криву пропозиції на землю як абсолютно нееластичну. Тобто пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови підвищення ціни на землю (рис. 18).

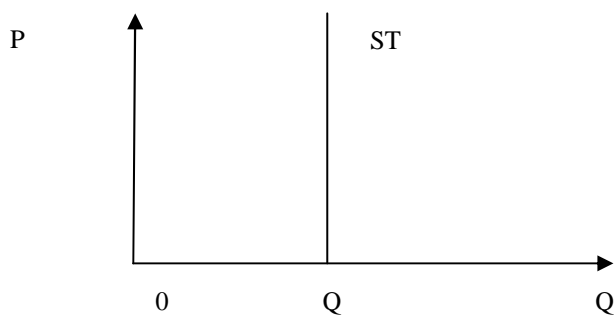


Рис.18 - Пропозиція землі (%):

(Q – величина земельних угідь (га); P – ціна за 1 га; ST – пропозиція землі)

*Попит на землю* еластичний і має тенденцію зростати, що зумовлює підвищення ціни на землю. Особливо швидко підвищуються ціни на земельні ділянки в містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову.

Формування в Україні повноцінного ринку земельних ресурсів зумовлює потребу якнайшвидшої реальної грошової оцінки кожної земельної ділянки.

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ**  
**РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

**ТЕМА 1. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ.**

1. Мікроекономічний рівень господарювання і форми його організації.
2. Співвідношення попиту і пропозиції. Ціноутворення.

1. *Мікроекономічний рівень* досліджень охоплює діяльність окремих господарських одиниць, також окремі товари, галузі й ринки.

Визначають два суб'єкти мікроекономіки:

- 1) домашні господарства, зокрема конкретні особи;
- 2) фірми, підприємства.

Домогосподарства виконують переважно споживчі функції, задовольняючи потреби через ринок або поза ним, тому мають такі головні риси:

- є суб'єктами господарювання;
- господарська діяльність спрямована на задоволення особистих потреб;
- засоби виробництва при застосуванні у власному господарстві не є капіталом;
- праця – не чинник самостійного виробництва;
- не виникають внутрішні виробничі відносини.

Домашні господарства виконують три групи функцій:

- 1) особисте кінцеве споживання товарів і послуг або власного виробництва, або ринкового походження;
- 2) заощадження і участь у нагромадженні капіталу такими шляхами:
  - купівля акцій підприємств;
  - надання позик, зокрема з використанням боргових документів, наприклад, облігацій.
- 3) надання інших чинників виробництва – найманої праці, землі й природних ресурсів, підприємницьких здібностей.

Кінцеве споживання в межах домашнього господарства здійснюється завдяки доходам у наступних формах:

- доходи від самостійної праці з власними активами, як правило, у натуральному вигляді;
- зарплата від найманої праці, як правило, у грошовій формі;
- капіталізовані доходи, або доходи у вигляді ренти, відсотків, гонорарів та ін.;
- трансфертні платежі у формі субсидій, дотацій, пенсій, стипендій, матеріальної допомоги, пільг та ін.

*Фірма (підприємство)* – другий основний суб'єкт мікроекономіки, товаровиробник і основна виробнича ланка з такими головними рисами:

- обов'язкова державна реєстрація як юридичної особи з назвою, статутом, розрахунковим та іншими рахунками, веденням обліку, печаткою, товарним знаком;
- виробництво товарів;
- постійне відновлення виробничих дій, або індивідуальне відтворення;
- проходження життєвого циклу виробничої діяльності з такими фазами:
  - 1) створення;
  - 2) розвиток;
  - 3) криза;
  - 4) санація (оздоровлення);
  - 5) банкрутство;
  - 6) ліквідація (закриття).

У ринковій системі визначають такі організаційні види суб'єктів господарювання на мікрорівні:

- фізична особа, тобто окрема людина чи сім'я;
- юридична особа – фірма (підприємство).

Визначимо основні організаційні форми підприємств:

- приватне підприємство на власності фізичної особи;
- колективне підприємство на власності трудового колективу, зокрема так зване народне підприємство;
- господарське товариство з різними видами відповідальності (обмеженою, додатковою, повною);
- підприємство на власності об'єднань громадян;
- комунальне підприємство на власності територіальної громади;
- державне (загальнодержавне) підприємство, зокрема так зване казенне;
- спільне підприємство, зокрема підприємство з іноземними інвестиціями.

2. *Попит* – це ринкова потреба в товарах, яка обумовлена суб'єктивними бажаннями споживача та його платоспроможністю, що має вираження у грошовій формі.

*Пропозиція* – обсяг продукції, що постачається на ринок для продажу.

Між попитом і пропозицією існує складна взаємозалежність, яка в підсумку описується категорією *кон'юнктура ринку*, тобто певна комбінація величин

пропозиції на попиту в трьох якісних формах: ринкової рівноваги, дефіциту і перевиробництва.

*Ринкова рівновага* - рівність величин зазначених параметрів.

Перевищення попиту над пропозицією має назву *дефіциту*, а перевага пропозиції над попитом є *перевиробництвом*.

У масштабах національної економіки, або на макрорівні визначають *сукупний попит і сукупну пропозицію*.

Фактори, що визначають пропозицію і попит, підрозділяються на об'єктивні й суб'єктивні. До головних факторів попиту відносять такі:

- рівень цін на даний товар;
- рівень цін на супутні товари, які заміняють або доповнюють даний;
- рівень грошових доходів;
- кількість споживачів на ринку;
- уподобання, смаки і переваги споживачів;
- державне регулювання, наприклад, податки або субсидії;
- природно-кліматичні умови.

До основних факторів пропозиції включають наступні:

- рівень цін на даний товар;
- рівень цін на чинники виробництва;
- якісні характеристики виробничих чинників;
- мода, традиції та інші суб'єктивні моменти;
- природно-кліматичні й географічні особливості;
- кількість виробників (продавців) на ринку;
- вплив держави на виробничу діяльність (податки, субсидії, пільги).

*Еластичність попиту* – це відносна (відсоткова) зміна його величини при зміні іншого чинника (власності ціни, ціни супутнього товару, доходу) на одиницю (один відсоток).

*Еластичність пропозиції* – це відносна (відсоткова) зміна її величини при зміні іншого чинника, насамперед власної ціни товару, на один відсоток.

При цьому визначають еластичний, нееластичний, одиничний, абсолютно еластичний та абсолютно нееластичний попит або пропозицію, про що докладніше розглянемо на практичних заняттях.

*Закон попиту* наголошує: при інших рівних умовах ціна товару і величина попиту на нього мають зворотну (негативну) залежність.

Графічно зазначена залежність виглядає як спадна крива.

*Закон пропозиції* наголошує: при інших рівних умовах ціна і пропозиція товару мають пряму (позитивну) залежність.

Графічно це має вигляд висхідної кривої.

Якщо в одній системі координат побудувати обидві лінії, ми отримуємо ринкову рівновагу в точці перетину з визначенням рівноважної ціни й рівноважного обсягу.

Ринкова рівновага може бути стійкою або нестійкою з коливанням цін чи величин попиту і пропозиції. При дефіциті виникає тенденція до підвищення цін, а при перевиробництві – до їх зниження, що врешті решт встановлює рівноважні показники.

На практиці використовують різні методи формування цін. Найбільш поширеним є метод “витрати плюс”, коли до величини витрат додають певний відсоток планового прибутку. Крім того, існують методи залучення показника цінової еластичності попиту, коли визначають діапазон коливання цін залежно від змін обсягу виробництва. Метод експертних оцінок застосовують для цінової політики на непередбаченому ринку.

Визначимо основні види ринкових цін:

- базові;
- номінальні (довідкові, біржові котирування);
- фактурні;
- виробничі;
- пропозиції;
- попиту;
- оптові;
- роздрібні;
- вільні ринкові;
- монопольні;
- світові.

Треба зазначити специфічні назви цін: курси валют та інших паперів, тарифи на послуги, ціни чинників виробництва (зарплата, процент, рента).



## **ТЕМА 2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОТРЕБ І СПОЖИВАННЯ. ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК СФЕРА СПОЖИВАННЯ. ГРАНИЧНА КОРИСНІСТЬ ПРОДУКТУ. РАЦІОНАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ ВИБІР І ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО ПОПИТУ.**

### **ПЛАН**

1. Ординалістський і кардиналістський підходи до визначення корисності продукту.

2. Нормальні й низькі блага. Парадокс Гіффена.

3. Формування ринкового попиту.

1. Домогосподарства виконують три головні функції:

1) кінцеве споживання;

2) заощадження;

3) постачання ресурсів (факторів виробництва).

Вибір домогосподарств обмежений такими моментами:

–рівень виробництва;

–структура виробництва;

–структура потреб домогосподарств;

–рівень їх доходів, або бюджетні обмеження.

Мікроекономічний погляд на домогосподарства математично проявляються за допомогою таких показників:

–потреби й переваги споживачів;

–дохід домогосподарств;

–ціни на споживчі блага;

–рівень оподаткування і субсидування.

Як ми вже говорили, корисні блага – це здатність економічного блага задовольняти одну чи декілька потреб людей.

Існує два підходи до розгляду корисності:

• **кардиналістський (кількісний);**

• **ординалістський (порядковий).**

**Кардиналісти** (К. Менгер, Е. Бем – Баверк, Ф. Візер, Г. Госсен) говорять, що корисність, яка вимірюється в умовних одиницях (ютілях), залежить лише від кількості одиниць блага, що споживається.

Протягом розвитку економічної думки було виявлено закономірність, яку вперше сформулював Госсен: додаткові частини блага, що споживаються послідовно, мають все меншу корисність для споживача. Загальна корисність блага з приростом одиниць, що споживаються, росте, а гранична корисність зменшується. Загальна корисність набуває свого максимуму в точці, де гранична корисність дорівнює нулю, тобто благо задовольнило потребу повністю. Подальше використання блага вже приносить шкоду (гранична корисність менше нуля), а загальна корисність в цьому випадку зменшується (1 – й закон Госсена).

2 – й закон Госсена наголошує: при споживанні декількох благ загальний рівень корисності буде максимальним, якщо рівня граничних корисностей цих благ співпадають:  $TU_{\max} = MU_A = MU_B = \dots = MU_N$ .

Тоді рівність споживача визначається як рівність відношень граничних корисностей до цін благ відповідно:

$$MU_A / P_A = MU_B / P_B = \dots = MU_N / P_N.$$

Сучасна теорія споживчого вибору виходить з таких *передумов*:

- грошовий дохід споживача обмежений;
- ціни не залежать від кількості благ, що купуються окремими домогосподарствами;
- всі покупки чітко уявляють собі граничну корисність всіх благ;
- споживачі намагаються максимізувати сукупну корисність.

Постулати теорії поведінки споживача:

Різноманітність видів споживання.

Ненасиченість.

Транзитивність (якщо для споживача немає різниці між споживанням блага А чи В, і В чи С, то для нього немає різниці, між благами А чи С).

Субституція (споживач може відмовитися від споживання блага А, якщо йому пропонують трохи більше блага В).

Спадна гранична корисність.

Американський економіст Х. Лейбенстайн ділить споживчий вибір на:

- функціональний.
- нефункціональний:
- соціальний

Ефект слідування за більшістю (ефект збільшення споживчого попиту, викликаний тим, що споживач придбає той же товар, що й інші споживачі, виходячи із загальноприйнятих норм);

Ефект сноба (ефект збільшення споживчого попиту, направлений на придбання товару, який не споживають інші, або скорочення попиту на товари, які споживають інші);

Ефект Ваблена (ефект збільшення споживчого попиту при збільшенні ціни на товар). Даний ефект спостерігається серед заможних верств населення;

Спекулятивний (виникає при високих інфляційних очікуваннях);

Нераціональний (незапланований попит, що виникає під впливом примхи, швидкої зміни настрою споживача).

**Ординалісти** (Дж. Хікс, Є.Слущкий, Р. Ален, В. Парето) наголошують на можливості встановлення співвідношення споживача до різноманітних благ: перевага або байдужість. У даному підході споживач оцінює набори з благ, а не блага самі по собі.

Споживчий вибір – це вибір, що максимізує функцію корисності раціонального споживання в умовах обмеженого грошового доходу.

Крива байдужості показує різні комбінації двох товарів, що мають однакову загальну корисність для споживача.

Карта кривих байдужості – набір кривих байдужості, кожна з яких відповідає різній величині загальної корисності TU.

Гранична норма заміщення показує ту кількість товару X, на яке повинно бути зменшено його споживання в обмін на збільшення споживання товару на одиницю, причому загальна корисність набору двох товарів залишається без змін.

Бюджетна лінія – пряма, кожна точка якої є комбінацією двох товарів, які можна придбати при фіксованій величині грошового доходу і при даному рівні цін. Рівняння бюджетної лінії:  $P_x X + P_y Y \leq 1$ .

Бюджетне обмеження показує економічну доступність покупок: які набори можна придбати на дохід споживача  $I$  при цінах  $P$ .

Рівновага споживача відповідає оптимальній комбінації благ, що досягається в точці дотику бюджетної лінії з найвищою з можливих кривих байдужості. Нахил кривої байдужості при цьому повинен співпадати з нахилом бюджетної лінії.

2. Існують блага, попит на які змінюється незвичним чином. Вперше це привернуло увагу англійського економіста Р. Гіффена, під час неврожаю картоплі, що був головним продуктом харчування ірландських бідняків. Довгостроковий попит на нього змінювався у тому ж напрямку, що й ціна. Це пояснюється тим, що біднякам прийшлося відмовитися від більш якісних товарів (м'ясо, масло, молоко і т.д.), ціни на які зросли в ще більшій мірі, ніж на картоплю. Таким чином, картопля витіснила з раціону бідняків більш якісні товари.

Благо, попит на яке росте при рості цін і зменшується при їх зниженні, називається *малоцінним або низькоякісним товаром*.

*Нормальним товаром* називається товар, попит на який зменшується при зростанні цін.

Властивість товарів чи послуг задовольняти потреби (власні чи виробничі) лише в комплексі одного з одним називається *взаємодоповненням благ*.

Взаємодоповнення буває:

- абсолютним, коли одному благу відповідає стала кількість іншого блага (автомобілі й колеса);
- відносним, коли пропорція між благами може змінюватись (кава і цукор).

Якщо два блага є взаємодіючими, то між ціною на одне з них та попитом на інше існує зворотна залежність.

Ми можемо також спостерігати, що товари можуть взаємозаміняти один одного, наприклад, масло і маргарин, різні сорти чаю. Між ціною на один з цих товарів і попитом на другий існує прямий зв'язок.

Цінові зміни подвійно впливають на попит:

- ефект доходу;
- ефект заміщення.

Урахування вказаних ефектів плідно досліджував український економіст початку XX ст. Є. Слуцький.

Поведінка домогосподарств не вичерпується тільки економічною цілеспрямованістю. Існує суттєвий соціальний аспект, пов'язаний з потребою зростання вільного часу, виховання дітей, підвищення рівня духовного розвитку. Тому на завжди механічний приріст доходів відповідає вимогам індивіда або сім'ї. Крім того, чисто економічними характеристиками не можна вимірювати переваги при спадкуванні, виборі форм освіти й професійної діяльності дітей.

3. Вище ми розглядали попит окремих суб'єктів. Перейдемо до ринкового попиту. Крива ринкового попиту показує, скільки товару всі покупці готові придбати за даною ціною в даний проміжок часу. На графіку крива ринкового попиту отримується шляхом горизонтального складання величин попиту на даний товар кожного окремого покупця.

Криві індивідуального попиту мають негативний нахил, тому крива ринкового попиту теж матиме негативний нахил.

Крива сукупного попиту зміщується вправо в міру того, як більше покупців виходять на ринок.

Фактори, що впливають на індивідуальний попит, можуть впливати й на ринковий попит.

**ТЕМА 3. ТЕОРІЯ ФІРМИ Й РИНКОВА ПРОПОЗИЦІЯ. ВИТРАТИ  
ВИРОБНИЦТВА І ЦІНА ТОВАРУ. ПРИБУТОК І ЙОГО НОРМА.  
ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РОЗМІР ПРИБУТКУ. СУТНІСТЬ.  
ВИДИ І ФУНКЦІЇ ЦІН.**

**ПЛАН.**

1. Теорія фірми: сутність та основні положення. Функція виробництва.
2. Витрати виробництва.
3. Ціна: сутність, види і функції.

1. Процес виробництва розглядається як перетворення ресурсів у продукти виробництва. Використання факторів виробництва дозволяє створювати економічні блага, при цьому технологія відображає форму стійкої взаємозалежності факторів виробництва. Для підприємця важлива не тільки технологія, але й комбінація факторів виробництва.

Залежність між структурою витрат факторів виробництва і обсягом виробництва відображає виробнича функція:

$$Q = f(K, L, \dots, N),$$

де  $Q$  – обсяг виробництва;  $K$  – капітал;  $L$  – праця.

Двофакторну виробничу функцію можна зобразити графічно **Ізокванта** (крива рівного продукту) показує різні комбінації витрат двох факторів, що забезпечують однаковий обсяг випуску продукції.

Негативний нахил ізокванти вимірює граничну норму технічного заміщення:

$MRTS_{KL} = \Delta K / \Delta L$ , що показує, на скільки треба зменшити витрати капіталу для найму додаткової робочої сили.

Для аналізу рівня виробництва важливе значення має фактор часу.

Виділяють періоди:

- короткостроковий (коли обсяг одних факторів є сталим, а інших змінним);
- довгостроковий (обсяг усіх факторів може змінюватись).

Завдання мікроаналізу – виявити як зміни фактора виробництва впливають на обсяг продукції.

У схемі з одним змінним фактором (наприклад, праця) важливо виділяти:

- сукупний продукт  $TP$ ;
- середній продукт  $AP$  :  $AP = TP / L$ ;
- граничний продукт  $MP$  :  $MP = \Delta TP / \Delta L$ .

Взаємозв'язок усіх видів продукту показано на рис. 2. 1 і 2. 2.

У теорії виробництва з одним змінним фактором в короткостроковому періоді враховують дію **закону спадної граничної продуктивності**: починаючи з якогось моменту часу приріст використання одного ресурсу при незмінному використанні інших призводить до зменшення граничного продукту змінного фактора.

Довгостроковий період дозволяє змінювати обсяг усіх факторів. При виробництві з двома змінними факторами (наприклад, праця і капітал) можна розглядати два випадки:

1. Праця і капітал змінюється одночасно в різних напрямках. Це можна виразити за допомогою ізокванти.  $MRTS_{KL}$  визначає, скільки капіталу може замінити кожна одиниця праці при незмінному обсязі виробництва.

$MRTS_{KL}$  залежить від граничних продуктів факторів виробництва. Чим більший граничний продукт праці, тим менше його треба для зміщення капіталу.

2. Обсяг праці і капіталу змінюється одночасно в одному напрямку. Залежність між приростом обсягів факторів і обсягом виробництва характеризує **ефект масштабу**.

**Позитивний ефект масштабу** – обсяг випуску продукції збільшується в більшій мірі, ніж затрати ресурсів.

**Постійний ефект масштабу** – обсяг випуску змінюється в тій же мірі, що й обсяг факторів виробництва.

**Негативний ефект масштабу** – обсяг виробництва продукції змінюється повільніше, ніж приріст використання факторів виробництва.

Для визначення рівноваги виробника використовують побудову ізокоств.

Ізокоста – лінія, всі точки якої відображають рівні по затратах комбінації факторів виробництва:

$$C = P_1X + P_2Y,$$

де  $C$  – бюджет,

$P_1, P_2$  – ціни факторів виробництва.

Для праці й капіталу рівняння ізокости має вигляд

$$C = wL + rK.$$

Зміни бюджету або цін переміщують ізокосту вправо/вліво.

Ізокосту використовують для визначення обсягу факторів виробництва при визначеному обсязі виробництва з найменшими витратами.

Рівновага виробника досягається в точці дотику ізокости з ізоквантою. У цій точці нахил ізокости співпадає з нахилом ізокванти. У цій точці граничні продукти факторів виробництва на одиницю витрат рівні:

$$MP_L/MP_K = P_L/P_K.$$

2. Витрати виробництва – це те, що витрачає підприємство, створюючи продукцію.

Витрати підприємства складаються з двох елементів:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) необхідний продукт як джерело майбутньої оплати праці найманих робітників.

*Витрати суспільства* складаються з витрат виробництва і додаткового продукту.

*Матеріальні витрати* являють собою вартість, що переноситься з засобів виробництва на кінцевий продукт.

*Необхідні й додаткові продукти* в сумі дають величину нової вартості.

*Собівартість* – це грошове вираження витрат виробництва.



Визначимо основні види витрат:

- альтернативні (вміщені), тобто пов'язані з можливістю іншого, альтернативного використання ресурсів;
- зовнішні (явні), тобто пов'язані з придбанням ресурсів;
- внутрішні (неявні), тобто пов'язані з використанням власних ресурсів;
- бухгалтерські, тобто відповідні чинному законодавству;
- економічні як сума зовнішніх і внутрішніх;
- постійні, які не залежні від обсягу продукції, – амортизація, орендна плата та ін.;
- змінні, тобто залежні від обсягу продукції;
- повні (сукупні) як сума постійних і змінних витрат;
- середні сукупні – сукупні на одиницю продукції;
- середні постійні – постійні на одиницю продукції;
- середні змінні – змінні на одиницю продукції;
- трансакційні, тобто пов'язані з необхідністю нормальної організаційної діяльності;
- граничні – додаткові на виробництво останньої одиниці продукції.

Визначення граничних витрат дозволяє порівняти їх з граничним виторгом і при збігу зазначених величин отримати оптимальний обсяг продукції, який максимізує прибуток.

Однією з проблем виробника є зниження собівартості продукції такими шляхами:

- підвищення продуктивної праці;
- підвищення ефективності використання сировини і матеріалів, насамперед, їх економія;
- підвищення ефективності використання будівель, споруд, обладнання, наприклад, підвищення коефіцієнта змінності за формулою:  $KЗ = КМЗ : КО$ , де КМЗ – кількість машино – змін, що відпрацьовані: КО – кількість одиниць обладнання.

*Прибуток* – різниця між виторгом від реалізації і собівартістю продукції. Строго кажучи, прибуток – це підсумок перевищення виторгу над собівартістю, а перевага собівартості над виторгом описується показником *збитку*.

Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового вираження додаткового продукту.

Слід підкреслити, що в торгівлі й суспільному харчуванні визначають показник валового доходу як різниці між виторгом від продажу і витратами при закупівлі.

Розрізняють валовий і чистий прибуток.

*Валовий* є простою різницею між виторгом і витратами. *Чистий* залишається після відрахування від валового показника податків, дивидентів та інших обов'язкових оплат.

Норма прибутку

$$P' = P : K_a \times 100,$$

де  $P$  – маса прибутку від реалізації;

$K_a$  – сума авансованого капіталу.

В умовах ринкового господарювання прибуток є головною метою і одночасно показником стану діяльності, а норма прибутку – головним узагальненим показником ефективності.

3. Ціна – це грошове вираження вартості товару. *Масштаб цін* – це певна маса певного дорогоцінного металу, насамперед золота, яка приймається за грошову одиницю. Так, англійський фунт стерлінгів отримав назву, спираючись на фунт срібла. Під час золотого стандарту масштаб цін встановлювався рішенням державних органів. За сучасних умов першу функцію грошей виконує споживчий кошик, який має реальну вартість.

Види цін:

- ринкова;
- оптова;
- роздрібна;
- договірна;
- світова та ін.

Функції ціни:

- регулююча;
- розподільча;
- стимулююча та ін.

## **ТЕМА 4. ТЕОРІЯ РИНКОВИХ СТРУКТУР. ЗМІСТ, ВИДИ Й ФОРМИ КОНКУРЕНЦІЇ. РИНОК ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА І РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ. ДОМОГОСПОДАРСТВА ЯК ПОСТАЧАЛЬНИКИ РЕСУРСІВ ВИРОБНИЦТВА. СІМЕЙНИЙ БЮДЖЕТ: ДОХОДИ – ВИДАТКИ.**

### **ПЛАН**

1. Ринкова структура: визначення і типи.
2. Ринок факторів виробництва і нерівність у розподіленні доходів. Крива Лоренцо.
3. Доходи домогосподарств. Крива «доходи – видатки».

1. Ринкова структура – набір технологічних, ринкових та інституційних факторів, що впливають на поведінку фірм:

- Технологічні фактори – ефект масштабу, вертикальна інтеграція;
- Ринкові фактори – галузеві бар'єри, диференціація продукції, політика держави;
- Інституційні фактори – організація керування підприємством.

Вид ринкової структури визначається:

- 1) кількістю покупців або продавців;
- 2) домінуванням покупців чи продавців.

У мікроекономіці вивчають чотири головних типу ринкових структур:

- 1) досконала (чиста) конкуренція;
- 2) монополія;
- 3) монополістична конкуренція;
- 4) олігополія.

У визначенні ринкової структури беруть до уваги такі фактори:

- кількість фірм – продавців і їх розміри;
- кількість покупців;
- тип продукції, що виробляється (стандартна чи диференційована);
- можливість для входу на ринок й виходу з нього інших фірм;
- тип конкуренції (цінова чи нецінова);
- інформованість продавців і покупців відносно зміни факторів попиту та пропозиції.

Особливості кожної з вищезазначених ринкових структур розглядатимемо на семінарських заняттях.

Розглянемо структуру *досконалої конкуренції*. Її визначають шість *ключових характеристик*:

1. Множина фірм та їх незначні розміри в галузі (тобто фірма отримує ціну, а не встановлює її самостійно).
2. Множина покупців.
3. Стандартизована (однотипна) продукція.
4. Легкі умови для входу в галузь і виходу з неї.
5. Відсутність цінової конкуренції між продавцями.
6. Повна інформованість усіх учасників ринку відносно зміни цін і властивості товарів.

Графік попиту на продукт в умовах досконалої конкуренції – горизонтальна лінія, т. к. багато фірм виробляють лише невеликий обсяг продукції кожна і тому не може впливати на встановлення ціни на ринку. Середній дохід (AR) дорівнює граничному доходу MR і ринковій ціні P. Крива попиту співпадає з графіками середнього й граничного продуктів, і являє собою пряму, що паралельна осі ох. Загальний дохід TR росте з ростом обсягу продажу.

2. До ринку ресурсів відносять сукупність взаємозв'язаних ринків – ринок праці, ринок капіталу, ринок підприємницьких здібностей, ринок інформації. Попит і пропозиція на цих ринках формуються під впливом ринків споживчих товарів та послуг. Тому попит на ресурси виступає як *підхідний попит*, а пропозиція ресурсів залежить від пропозиції споживчих благ.

Таким чином, можна зробити висновок, що попит на ресурси є вторинним і визначається попитом на продукцію, що виробляється за допомогою цих ресурсів. Він зменшується чи росте залежно від того, зменшується чи росте попит на споживчі товари.

Ринок ресурсів виступає у двох видах:

- Ринок ресурсів в умовах досконалої конкуренції;
- Ринок ресурсів в умовах недосконалої конкуренції.

Для аналізу ринків фактора виробництва необхідно згадати теорію виробництва, де розглядається попит на ресурси.

Особливість ринку ресурсів досконалої конкуренції – ні покупець, ні продавець не в змозі впливати на ціни ресурсів. На ринку ресурсів недосконалої конкуренції покупець або продавець в змозі впливати на ціни ресурсу.

Як головне правило попиту на виробничі ресурси з боку окремої конкурентної фірми виступає попит граничної доходності і граничних витрат.

Крива попиту фірми на ресурси в умовах досконалої конкуренції співпадає з кривою граничної доходності виробничого ресурсу.

Гранична доходність праці дорівнює граничному доходу фірми, помноженому на граничний продукт праці:

$$MPR_L = MR \cdot MP_L$$

В умовах досконалої конкуренції  $MR = P$ . Якщо фірма максимізує прибуток, то вона буде наймати робітників, доки гранична доходність труда не буде дорівнювати заробітній платні:  $MPR_L = w$ , тобто доки граничний доход від використання праці зрівняється з витратами на його придбання (заробітній плати). Підставимо замість заробітної плати  $MPR_L$  плату  $w$  та замість  $MR$  – ціну  $P$ , отримаємо:

$w = MR \cdot MP_L$  – що є умовою максимізації прибутку на ринку заробітної плати.

$MP_L = w / P$ ,  $w$  – нормальна заробітна плата,  $P$  – ціна випуску,  $w / P$  – реальна заробітна плата.

Для капіталу:  $r_k = MR \cdot MP_k$ , де  $r_k$  – рентна оцінка капіталу.

Для землі:  $r_t = MR \cdot MP_t$ , де  $r_t$  – рентна оцінка землі.

В умовах максимізації витрат граничний доход від усіх факторів виробництва повинен бути однаковим:

$$MR = MC = w / MP_L = r_k MP_k = r_t / MP_t$$

Праця – своєрідний товар, тому що продається не найманий працівник, а його робочий час, який має розподіл доходів, займає проміжне місце між виробництвом у вузькому значенні й кінцевим споживанням. Треба підкреслити два основних методологічних підходи до дослідження доходів :

- марксистський;
- неокласичний, або функціональний.

За першим поглядом, форми доходів похідні від поділу нової вартості на необхідну і додаткову. Необхідна вартість (необхідний продукт) є еквівалентом майбутньої зарплати. Додатковий продукт, який також створюється робітником, розподіляється між власниками підприємницьких здібностей, капіталу і землі у вигляді відповідно прибутку, проценту і ренти.

За другим підходом, величина кожного факторного доходу дорівнює граничному вкладу в підсумковий дохід підприємства після реалізації продукції. Зазначена оцінка спирається на теорію граничної продуктивності, згідно з якою розмір первинного (факторного) доходу є ціною ресурсів. Ціна являє собою підсумок певної комбінації попиту і пропозиції даного товару. Але попит на ресурси є похідною величиною від попиту на кінцевий товар. Одночасно, з точки зору пропозиції, існують різні технології, тобто різні комбінації ресурсів, що дозволяють досягти виробничої мети. Таким чином, доходи в мікроекономіці як ціни на відповідні фактори пов'язані економічно і технологічно. Власники факторів доповнюють один одного, тому їх злагода обумовлює стійкість економічного процесу.

### 3. Усі доходи підрозділяють за деякими критеріями.

За факторним критерієм визначають дві основні групи :

- первинні, тобто факторні – зарплата, прибуток, рента, відсоток;
- вторинні як підсумок перерозподілу, тобто соціальні трансферти, або пенсії, стипендії, допомога, пільги; з радянських часів для них залишився термін – суспільні фонди споживання.

За функціональним критерієм визначають такі форми :

- трудові, як за рахунок власної праці з власними активами (особисте підсобне господарство, вільна творча діяльність з отриманням гонорарів та ін.), так і за рахунок найманої праці у вигляді зарплати;
- доходи від підприємництва у вигляді прибутку або відсотків за позички безпосереднім підприємцям;
- доходи від власності за рахунок ренти або відсотків від операцій з цінними паперами, вкладами (депозитами) у кредитні установи чи внесками в статутний фонд колективних підприємств;
- сімейні доходи, зокрема спадщина і дарування.

Зарплата як дохід найманого робітника досліджується з різних методологічних позицій:

- як ціна робочої сили в марксизмі ;
- як ціна праці на підставі граничної продуктивності в неокласичних теоріях;
- як плата за договірну (контрактну) послугу праці в інституціональному погляді.

Якщо зарплата є ціною робочої сили, то її величина менше за цифру нової вартості, яка створена робітником, на показник додаткової вартості, що безоплатно привласнюється підприємцем і за рахунок якої отримуються прибуток, рента і відсоток. Висновок: розподіл доходів не є справедливим, він віддзеркалює процес експлуатації найманих працівників.

Якщо зарплата є ціною праці й віддзеркалює граничну продуктивність праці, то це має вираження у пропорційній участі робітника в розподілі сумарного доходу, що відповідає принципу рівності й справедливості.

Якщо зарплата є оплатою послуги праці на підставі попереднього контракту (договору), то, крім економічних підсумків, важливу роль грають інституціональні моменти відносин роботодавця і робітника, тобто умови контракту, роль профспілок, держави і об'єднань підприємств.

Визначимо ключові терміни, притаманні дослідженню зарплати.

*Номінальна зарплата* – сума грошей, яку одержує робітник.

*Реальна зарплата* – обсяг життєвих засобів, який придбає людина за номінальну плату залежно від рівня споживчих цін, тобто

$$I_{pz} = I_{nz} : I_c,$$

де  $I_{pz}$  – індекс реальної зарплати;

$I_{nz}$  – індекс номінальної зарплати;

$I_c$  – індекс цін.

*Нарахована зарплата* - сума нарахувань за підсумками праці.

*Сплачена зарплата* – сума грошей, яку фактично, “на руки” отримує робітник після обов’язкових відрахувань у вигляді, наприклад, прибуткового податку, внеску в Пенсійний фонд, фонди соціального страхування і страхування від безробіття.

*Мінімальна зарплата* – її рівень, опускатися нижче якого за основним місцям роботи заборонено державою.

*Середня зарплата* – її величина, яка розраховується шляхом ділення фонду зарплати на кількість робітників.

*Фонд заробітної плати* – це сума платежів на відпустку та інших величин.

*Тарифна система* – система наступних документів, які описують вимоги, встановлюють і диференціюють рівні оплати:

- *тарифні сітки;*
- *тарифні ставки;*
- *тарифно-кваліфікаційні довідники.*

Головними вимогами до тарифної системи є такі:

- підпорядкування завданню інтенсифікації економіки;
- залежність від кінцевих результатів;
- подолання зрівнялівки.

Розрізняють дві основні форми зарплати: відрядна і погодинна з відповідними системами.

*Відрядна форма* – плата за певний обсяг виробленої продукції (одиниць продукту, кількість клієнтів, що обслуговані, та ін.) з прямою відрядною, відрядно-преміальною, відрядно-прогресивною та іншими системами.

*Погодинна форма* – плата за певну кількість часу, що відпрацьований, з простою погодинною, погодинно-преміальною, погодинно-прогресивною та іншими системами.

В Україні правове забезпечення заробітної плати здійснюється відповідно до Закону “Про оплату праці”, деяких інших актів, які регламентують нарахування, оподаткування і виплату зарплати, а також системи колективних договорів і угод.

*Прибуток* є доходом підприємця і методологічно розглядається або як перетворена форма додаткової вартості, за Марксом, або як ціна підприємницької діяльності на підставі граничної продуктивності в немарксистських концепціях.

Визначимо ключові форми прибутку :

- *розрахунковий, або бухгалтерський* як підсумок порівняння виторгу від реалізації і бухгалтерських витрат;



- *нормальний* як сума неявних витрат чи витрати втрачених можливостей; нормальний прибуток трактується як винагорода підприємця за виконання його функцій;
- *економічний* як різниця між бухгалтерським і нормальним прибутком;
- *валовий* як фактична різниця між виторгом і витратами;
- *чистий* як підсумок вирахування з валового прибутку податків і зборів, інших обов'язкових оплат, дивідендів тощо.

*Рента* є доходом від володіння землею і природними ресурсами, насамперед корисними копалинами.

*Відсоток* є сплатою за використання позичкових капіталів за певною ставкою. Ставку відсотку можна розрахувати шляхом ділення доходу від позички капіталу на розмір останнього у процентному вираженні.

Розрізняють номінальні й реальні ставки. *Номінальна ставка* є фактичним показником у поточних цінах, *реальна ставка* дорівнює номінальній мінус процент інфляції або плюс процент дефляції.

Більш докладні подробиці особливостей і форм ренти й відсотку розглянемо далі.

*Суспільні фонди споживання* є особливим джерелом забезпечення потреб людей за рахунок перерозподілу первинних доходів у таких формах:

- фонди спільного задоволення потреб;
- фонди підтримки непрацездатних.

Сімейні доходи підсумовують особисті доходні складові, тому вони є узагальненим показником рівня і якості життя людей. Важливими характеристиками є структура сімейних доходів за походженням і напрямки їх використання. Так, ознакою розвиненості країни є різноманіття (диверсифікація) доходних складових і порівняльно низька частка витрат на продукти харчування. За даними статистики, харчові продукти в Україні займають ледве 60% від сумарних витрат, а в розвинутих країнах Північної Америки, Західної Європи і Азії – 20-25%.

*Споживчий кошик* є певним набором товарів і послуг, які необхідні для задоволення нормальних потреб середньостатистичної сім'ї. Визначають три групи в межах кошику: продовольча частина, частина непродовольчих товарів і послуг, податки й обов'язкові платежі.

*Прожитковий мінімум* – певний набір товарів і послуг на підставі нормативів споживання першочергових життєвих засобів. Вказаний мінімум має дві форми прояву:

1) *фізіологічний мінімум*;

2) *соціальний мінімум*, що перевищує фізіологічний на суму коштів, які забезпечують задоволення окремих духовних і соціальних потреб для збереження існуючого рівня життя.

Механізм ринку не в змозі подолати зростаючу нерівність у доходах, яка здатна підірвати соціальний мир у суспільстві. Тільки державне регулювання і перерозподіл доходів, тобто активна соціальна політика згладжують суперечності.

Взагалі нерівність у доходах пояснюється по-різному. *Егалітарний підхід* проповідує максимальне зближення доходів. *Утилітарний підхід* спирається на визначення пріоритету добробуту окремого споживача без зовнішнього регулювання. *Роулсіанський підхід* підкреслює шлях соціальної підтримки найбільш незахищених прошарків. Оптимальність, за В. Парето, досягається тоді, коли зміни в розподілі доходів не погіршують добробуту хоча б одного з його учасників. Соціальне регулювання, за Е. Бароне, ефективне, коли виграш одних обумовлює певну компенсацію збитків для інших за рахунок перших і при згоді других.

Кількісне вимірювання нерівності можливе з використанням децильного, квартального, квінтельного та інших коефіцієнтів, за якими розраховується співвідношення доходів, наприклад, для квартального показника, 25% найбагатших і 25% найбідніших прошарків населення.

Графічно можлива ілюстрація кривої Лоренцо, коли абсциса відображає групи населення у відсотках, а ордината – відсоткові частки доходів, які одержують ці групи. Бісектриса є проявом абсолютної рівності. Увігнута крива нижче бісектриси описує нерівність тим більше, чим більше відстає крива від прямої. Кількісно криву Лоренцо доповнює коефіцієнт Джині, за яким відношення площини фігури, що характеризує відрив кривої від бісектриси, до площини трикутника з гіпотенузою у вигляді відрізка бісектриси описує вказану нерівність.

Розподіл доходів об'єднує мікро - і макроекономічні підходи. На макрорівні за участю держави забезпечуються принципи й умови розподілу. На мікро рівні реалізуються конкретні заходи з розподілу і перерозподілу доходних сум.

Розглянемо, як зміниться споживання домогосподарств зі зміною рівня доходу. Ця зміна ілюструється кривою “доход-витрати”.

При незмінних цінах це відобразиться у паралельному зсуві бюджетної лінії. У разі збільшення доходу бюджетна лінія зсунеться від початку координат, і споживачеві стануть доступними більш далекі криві байдужості. Якщо дохід зменшиться, бюджетна лінія наблизиться до початку координат, і споживач перейде на менший (нижчий) рівень корисності. На кожному рівні доходу споживач буде обирати найкорисніший набір благ, тому можна сказати, що кожній бюджетній лінії відповідає своя оптимальна точка. Якщо ми розглянемо всі можливі рівні доходу та з'єднаємо всі точки вибору, які відповідають кожному рівню, то отримаємо лінію “доход-споживання” (рис. 19) (ICC- income-consumption curve).

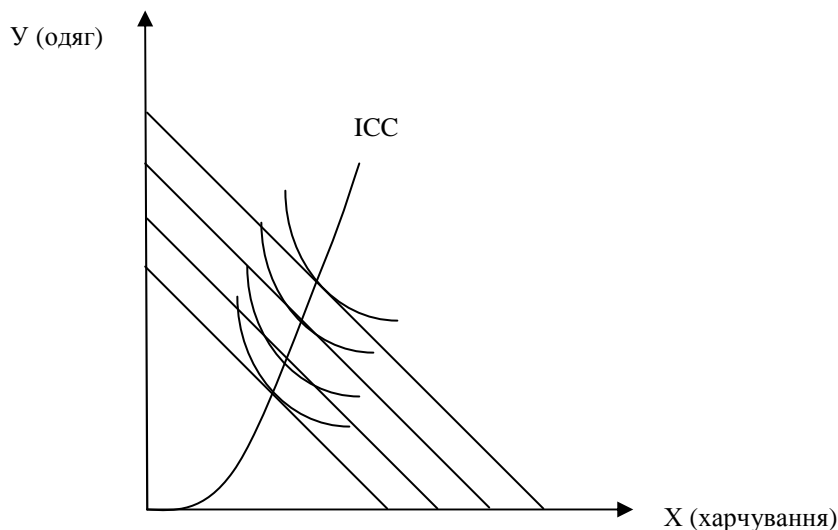


Рис. 19 - Лінія “доход-споживання”.

## ТЕМА 5. МІКРОЕКОНОМІКА СУСПІЛЬНОГО СЕКТОРА.

### ПЛАН.

1. Зовнішні ефекти й зовнішні витрати.
2. Суспільні блага і ефективність.
3. Оптимізація суспільного вибору. Економічна оцінка суспільних проектів.

1. Активну участь в економічному житті беруть не тільки споживачі й виробники, але й підприємства, організації та установи суспільного сектора, які задовольняють колективні потреби. Їх діяльність зорієнтована на досягнення максимуму суспільного добробуту. Разом з тим їх економічна поведінка підпорядкована тим самим принципам, що й поведінка окремих економічних суб'єктів, тому їх діяльність є суб'єктом макроекономічного аналізу.

Виникає запитання: у чому причина їх появи на ринку як самостійних дійових осіб? Причин тут декілька.

Однією з найважливіших функцій ринкового механізму є функція передачі інформації про альтернативні витрати виробництва товарів і послуг. Ринок здійснює це за допомогою цін. Але можуть виникати ситуації, коли витрати чи вигоди від виробництва й споживання не відображаються в цінах повністю, а створюють деякі побічні ефекти, що впливають на третю сторону, яка не бере участі в обміні. Такий вплив має назву зовнішніх витрат, якщо він має негативний характер, і зовнішні ефекти, якщо їх вплив позитивний.

Учасники ринкових угод при визначенні обсягів виробництва, споживання, продажу чи покупок, не беруть до уваги зовнішні ефекти й витрати, що призводить до порушення рівноваги.

Засоби впливу на ринкову рівновагу з боку держави можуть бути різними. Держава може заборонити виробництво продукту, якщо зовнішні витрати занадто високі. Держава може встановити гранично допустимі норми забруднення навколишнього середовища. Може використовувати податки.

Якщо виробництво чи споживання якогось товару супроводжується корисним зовнішнім ефектом, держава може встановити дотацію його виробникам чи споживачам.

Суспільний сектор, його інститути повинні виконувати функцію виміру зовнішніх ефектів і витрат, функцію перерозподілу доходів, як не здатний виконувати традиційний ринковий механізм.

2. Ще одна ситуація, за якої ринковий механізм є неспроможним, є так звані “суспільні блага”. До них відносять національну оборону, прогноз погоди, освітлення міст, результати фундаментальних наукових досліджень, маяки тощо.

Суспільні блага відрізняються від економічних такими характеристиками: відсутність суперництва у споживанні суспільних благ, неможливість перешкодити їх споживанню.

Поряд з чисто суспільними благами можуть існувати змішані суспільні блага, особливістю яких є часткова невиключеність. Такі блага є значною мірою продукцією суспільного сектора економіки, оскільки невиключеність із споживання робить їх доступними незалежно від оплати, що не відповідає інтересам фірми – максимізації прибутку.

Суспільні блага розрізняють за географічними рамками (“світові”, “національні” тощо).

Таким чином, у ситуаціях із суспільними благами чисто ринкові механізми неспроможні. Суспільні блага або взагалі не виробляються, або виробляються у недостатній кількості. Тому суспільні блага зазвичайно виробляються за участю держави за рахунок оподаткування їх споживачів.

3. Незважаючи на те, що метою суспільного сектора є суспільний добробут, а не прибуток, підприємства суспільного сектора також стикаються з проблемою раціонального вибору, тому що суспільні блага виробляються з обмежених ресурсів, які можуть бути використані в інших виробництвах.

Вирішення проблеми максимізації суспільного добробуту передбачає співставлення соціального виграшу з соціальними витратами.

Соціальний виграш від виробництва суспільних товарів і послуг – це сума часного виграшу, якщо він є, і зовнішньої вигоди від цього виробництва.

Соціальні витрати виробництва суспільних благ складаються з витрат приватних осіб і зовнішніх витрат, пов'язаних з відволікання ресурсів від інших можливостей використання. Якщо суспільство бажає оптимізувати своє рішення про виробництво суспільних товарів і послуг, воно повинно користуватися правилом: необхідно виробляти такі товари, соціальний виграш від яких перевищує їх соціальні витрати доки, поки гранична соціальна вигода не зрівняється з граничними соціальними витратами.

Максимуму суспільного добробуту можна досягти, якщо додаткова вигода, отримана на кожну додаткову грошову одиницю витрат, буде однаковою для двох товарів.

Порівняльний аналіз витрат і вигод від того чи іншого суспільного проекту здійснюють, виходячи з правила прийняття оптимальних рішень. Проект вважається економічно доцільним, якщо вигоди від нього будуть перевищувати або дорівнювати необхідним для його здійснення витратам. Незалежно від доцільності проекту, здатність його реалізувати залежить від бюджетних можливостей даного суспільного інституту. Тому максимум суспільного добробуту принесе такий проект, який дає не тільки найбільшу суспільну вигоду, але й не виходить за межі бюджетних обмежень.

**ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ТЕОРИТИЧНІ ОСНОВИ**  
**МАКРОЕКОНОМІКИ**

**ТЕМА 1. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ.**  
**ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ.**

**ПЛАН.**

1. Відтворення і економічне зростання на макрорівні.
2. Показники макроекономічного рівня господарювання.

1. Як відзначалося раніше, макроекономічний рівень господарювання охоплює відносини суб'єктів у масштабах національного економіки. Об'єктом досліджень макроекономіки виступають загальнонаціональні (сукупні, агреговані) показники й явища, наприклад, сукупні попит і пропозиція, валовий внутрішній продукт, суспільне відтворення.

Суспільне відтворення – це постійно відновлюваний і повторюваний процес виробництва, розподілу, обміну і споживання, тобто виробництво у широкому значенні.

Головними складовими суспільного відтворення є:

- відтворення людини, зокрема її робочої сили;
- відтворення навколишнього середовища існування людей, деяких природних ресурсів;
- відтворення засобів виробництва;
- відтворення виробничих відносин у цілому.

Відтворювальні процеси складні. Тому актуальною є проблема пропорційності, тобто оптимального сполучення усіх економічних ресурсів суспільства. Слід зазначити історичний внесок у моделювання відтворювальних схем Ф. Кене (“Економічна таблиця”), К.Маркса ( схеми простого і розширеного відтворення), нобелівських лауреатів з економіки: В.Леонтьєва (теорія “витрати-випуск”), Л.Канторовича (теорія оптимального функціонування виробництва), уродженця

Харківської губернії, студента Харківського університету, а потім американського вченого С. Кузнеця (принципи обчислення національного доходу, кінцевого і проміжного споживання).

Визнають три види суспільного відтворення:

- *звужене*, тобто при зменшенні обсягів суспільного виробництва порівняльно з попереднім періодом;
- *просте*, тобто при незмінності масштабів виробництва протягом попереднього і поточного періодів; принциповим є повне використання додаткового продукту на особисте споживання ;
- *розширене*, тобто з поширенням розміру суспільного продукту порівняльно з попереднім часом при використанні частини додаткового продукту на виробниче споживання.

Якщо розширене відтворення характерне і на макро-, і на мікроекономічному рівнях, то *економічне зростання* описує ситуація тільки в макроекономіці.

Економічне зростання – стійке розширення масштабів діяльності господарської системи в цілому з такими факторами:

- народонаселення;
- природні (кліматичні, геологічні, екологічні та інші умови);
- нагромадження, тобто використання частини додаткового продукту на поширення виробництва;
- науково-технічний прогрес.

Відрізняють два основних типи економічного зростання:

- *екстенсивний* з розширенням виробництва при кількісному збільшенні наявних ресурсів і незмінності ефективності їх використання;
- *інтенсивний* з розширенням виробництва при якісному поліпшенні використання ресурсів, тобто при їх більш ефективному застосуванні.

На практиці не існують чисто екстенсивний або інтенсивний шляхи зростання. Більш коректними є терміни “переважно екстенсивний” або “переважно інтенсивний” типи зростання.

На межі XX і XXI ст. вчені почали відрізняти категорії “економічне зростання” і “економічний розвиток”. Розвитком вважається різними економістами й соціо-



логами таке збільшення обсягів виробництва, яке забезпечує поліпшення рівня життя більшості населення, сприяє економічній та політичній свободі особи, гальмує екологічну деградацію. Останній аспект є змістом так званого “сталого розвитку”, який був вперше проголошений у 1992 р. на спеціальній конференції під егідою ООН у Ріо-де-Жанейро.

2. Україна як член Організації Об’єднаних Націй повинна використовувати її вимоги у сфері статистики, зокрема систему національних рахунків (СНР), яка ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році.

За радянських часів статистика спиралася на систему балансу народного господарства (БНГ) з головним показником - *сукупним суспільним продуктом* (ССП) як у сумі вартості всіх товарів у сфері матеріального виробництва.

Таким чином, ССП мав такі риси:

- вимірював тільки вартості у матеріальному виробництві й не враховував суми при наданні більшості послуг;
- включав подвійний рахунок, тобто продукцію проміжного споживання (сировину, матеріали), яка неодноразово враховувалася на різних ступенях виробничого процесу.

СНР аналізує процеси як у матеріальному, так і в нематеріальному виробництві, підсумовує лише нові, тобто додані вартості і виключає подвійний рахунок.

З іншого боку, СНР використовує балансовий метод, тобто спирається на так званий принцип подвійного запису, коли одна операція описується двічі: як активна при створенні продукту і як пасивна при споживанні ресурсів. У цілому система охоплює більш 500 рахунків і близько 30 допоміжних таблиць.

Головний показник СНР-93 – *валовий внутрішній продукт (ВВП)* як сума кінцевих вартостей товарів і послуг, які створили резиденти всередині країни протягом року.

*Резиденти* – це юридичні й фізичні, економічні інтереси яких пов’язані відносно тривалого часу з територією даної країни, тобто вони зареєстровані на території і підпорядковані її законодавству.

Визначають три методи розрахунку ВВП:

- 1) виробничий, коли складаються додані вартості усіх товарів і послуг;
- 2) розподільчий, або доходний, коли складаються амортизація, непрямі податки на бізнес (акциз, податок на додану вартість, мито та ін.) і факторні доходи (зарплата, відсотки, рента та інші доходи від власності, валовий прибуток);
- 3) кінцевого використання, або витратний, коли складаються споживання домогосподарств, валові приватні внутрішні інвестиції, державні витрати й чистий експорт (різниця між експортом та імпортом країни).

Відзначимо такі види ВВП:

- номінальний, тобто в поточних цінах;
- реальний, тобто в незмінних цінах і при фактичному рівні безробіття;
- потенційний, тобто у незмінних цінах і при природному рівні безробіття.

На підставі ВВП розраховують низку похідних показників, зокрема:

- чистий внутрішній продукт (ЧВП) = ВВП – амортизація;
- валовий національний дохід (ВНД) = ВВП+ закордонні факторні доходи резидентів – факторні доходи не резидентів на території країни;
- валовий наявний національний дохід (ВНДн) = ВНД + трансферти нерезидентів резидентам – трансферти резидентів нерезидентам;
- кінцеве споживання (КС) – частина ВНДн, яка спрямована на кінцеві потреби домогосподарств і державних органів;
- заощадження (З) = ВНДн – КС.

До 1993 р. головним показником СНР був *валовий національний продукт (ВНП)* як сума кінцевих вартостей товарів і послуг, які створили громадяни країни за рік незалежно від місця їх діяльності. Головними похідними показниками на підставі ВНП були такі:

- чистий національний продукт (ЧНП) = ВНП – амортизація;
- національний дохід (НД) = ЧНП – непрямі доходи на бізнес ;
- одночасно виділяють вироблений (розрахунковий) та використаний НД, тобто за винятком сум на подолання стихійних лих, аварій та ін.;
- особистий дохід (ОД) як частина НД, яка надходить в особисте споживання;
- особистий дохід після сплати податків (ОДПСП) = ОД- особисті податки і збори.

Відтворювальний ефект допомагають досліджувати наступні ключові категорії:

- споживання, тобто частина доходів, що вибуває з наступного руху активів;
- заощадження, тобто частина доходів, що залишається після вирахування споживання і бере участь у подальшому обігу; саме заощадження є основою інвестицій;
- нагромадження, тобто використання заощаджень для виробничих потреб;
- інвестиції, тобто вкладення, насамперед довгострокові, у розвиток виробництва;
- середня схильність до споживання (ССС) = споживання : дохід;
- середня схильність до заощаджень (ССЗ) = заощадження : дохід =  $1 - \text{ССС}$ ;
- гранична схильність до споживання (ГСС) = зміни у споживанні : зміни у доході;
- гранична схильність до заощаджень (ГСЗ) = зміни в заощадженнях : зміни в доході =  $1 - \text{ГСС}$ ;
- мультиплікатор інвестицій (Мі) = зміни в доході : зміни в інвестиціях =  $1 : \text{ГСЗ}$
- акселератор (А) = зміни в інвестиціях поточного періоду : приріст доходу за проміжок часу від попереднього до поточного періодів.

Безперервність економічної діяльності описується за допомогою моделі макроекономічного кругообігу, який поєднує потоки й взаємодії ресурсів, кінцевих товарів і грошових доходів усіх суб'єктів. Ефективна економіка передбачає узгодженість між витратами й доходами, між сукупним попитом і пропозицією в масштабах суспільства, дотримання єдності натурально-речових і вартісно-грошових пропорцій.

Більш докладно зазначені моменти вивчаються в курсі макроекономіки.

## ТЕМА 2. ЗАЙНЯТІСТЬ, БЕЗРОБІТТЯ І ІНФЛЯЦІЯ.

### ПЛАН.

1. Економічна рівновага і циклічність суспільного виробництва.
2. Зайнятість і ринок праці.
3. Циклічність розвитку ринкової економіки.
4. Зайнятість і безробіття.
5. Закон Оукена і втрати економіки від циклічного безробіття.
6. Інфляція і її види. Інфляція попиту й інфляція витрат.
7. Соціально-економічні наслідки неконтрольованої інфляції. Стагфляція.

**1.** З курсу політекономії відомо, що метою економічної діяльності є досягнення рівноваги (збіг величин попиту і пропозиції).

У макроекономіці рівновага – це збіг величин сукупного попиту (AD) і сукупної пропозиції (AS).

Відхилення від рівноваги описується двома ситуаціями:

- дефіцит при перевищенні попиту над пропозицією з тенденцією цін до зростання;
- перевиробництво при перевищенні пропозиції над попитом з тенденцією цін до зниження.

Рівновага в часу є хиткою. Факторами нестабільності є :

- цінові показники економічної діяльності;
- натуральні показники економічної діяльності.

Цінова нестабільність виявляється :

- в інфляції, тобто підвищенні цін;
- у дефляції, тобто зниженні цін.

Натуральними показниками нестабільності є зростання або зниження ВВП та інших похідних показників.

Нестійкість обсягу ВВП породжує нестійкість ринку праці, тобто підвищення або зниження показників зайнятості й безробіття.

**Висновок:** макроекономічна нестабільність має три основні форми існування:

- динаміка ВВП;
- динаміка безробіття;
- динаміка цін.

Дві групи причин макроекономічної нестабільності:

- зовнішні (екзогенні), пов'язані з впливом неекономічних факторів (військових, політичних, природних та інших подій);
- внутрішні (ендогенні), обумовлені чисто економічними причинами, насамперед циклічністю розвитку економіки.

Три види циклів ( за критерієм часу):

1. Малі (короткі) цикли – до одного року, пов'язані із сезонністю робіт, коливанням ринкової кон'юнктури і нестабільність грошового ринку. Дві стадії даного циклу: піднесення і спад.

2. Середньострокові – до 7-10 років з чотирма фазами:

- криза (спад);
- депресія (застій, стагнація);
- піднесення (експансія);
- пік (бум).

В основі розвитку середньострокових циклів лежить рух основного капіталу.

3. Довгострокові цикли (довгі хвилі Кондратьєва) до 40-60 років мають дві фази:

- піднесення;
- спад.

Основою розвитку зазначених циклів є революційні, тектонічні зміни у виробництві і засобах інфраструктури (транспорту, зв'язку, фінансово-кредитному обслуговуванні).

Розмах коливань верхньої і нижньої меж обсягів при максимумі й мінімумі виробництва називається **піком економічної кон'юнктури**. Проста динаміка обсягів має назву **поточної макроекономічної кон'юнктури**.

Макроекономічні показники реагують на економічну нестабільність трьома способами:

1) безпосередня реакція, або так звані проциклічні показники (обсяг випуску, обсяг продажів, кількість зайнятих);

2) незалежні (ациклічні) показники, тобто виплати внутрішнього і зовнішнього боргу, експорт і імпорт відповідно до договорів;

3) антициклічні показники, що згладжують перепади обсягів (запаси, використання товарів-змінників, кредитування).

**2.** Безробіття – це ситуація дефіциту робочих місць, тобто попит на робочу силу менший за її пропозицію.

**Безробітний** - це особа з наступними обов'язковими атрибутами:

- працездатний вік;
- наявність працездатності;
- обов'язкова реєстрація в державному фонді зайнятості;
- активний пошук роботи, обмежений у часі державною службою зайнятості.

Дві теорії існування безробіття:

1. Класична теорія пояснює скорочення зайнятих збільшення рівня зарплати, тобто ростом ціни праці. Вимоги працівників підвищити зарплату завищують витрати підприємця, який для недопущення збитковості або зниження рентабельності компенсує зростання зарплати скороченням числа зайнятих.

2. Кейнсіанська теорія спирається на тезу про відставання сукупного попиту спочатку на кінцеві товари, а потім на фактори виробництва, у тому числі на робочу силу.

Основні форми безробіття:

- **циклічна (кон'юнктурна)**, пов'язана з її динамікою на різних фазах економічного циклу.
- **фрикційна**, пов'язана з механічною міграцією населення;
- **структурна**, пов'язана з нерівномірністю розвитку галузей і територій, а також з необхідністю перекваліфікації працівників.

Єдність фрикційного і структурного безробіття називається **природним безробіттям**.

Крім того, в курсі політекономії ми виділяли інші форми:

- інституціональне безробіття, пов'язане з недосконалістю діяльності державних служб зайнятості або недоліком інформації в людей;
- приховане безробіття при формальній зайнятості на непрацюючих об'єктах;
- сезонне безробіття;
- застійне безробіття протягом тривалого і не зареєстрованого періоду часу.

Основні показники безробіття і зайнятості :

1. Рівень безробіття  $P_6$ :

$$P_6 = (K_6 / K_{pc}) \cdot 100 = [(K_{c6} + K_{ф6} + K_{ц6}) / (K_n - K_{непр} - K_v)] \cdot 100, \text{ де}$$

$K_6$  – кількість офіційно зареєстрованих безробітних, зокрема:

$K_{ф6}$  – кількість фрикційно безробітних;

$K_{ц6}$  – кількість циклічно безробітних;

$K_{c6}$  – кількість структурно безробітних;

$K_n$  – кількість населення;

$K_{непр}$  – непрацездатні;

$K_v$  – кількість вибулих зі складу робочої сили;

$K_{pc}$  – кількість офіційно зареєстрованої робочої сили (безробітних і зайнятих), тобто  $K_{pc} = K_6 + K_z$ .

2. Рівень зайнятості  $P_z$ :

$$P_z = 100 - P_6 = (K_z / K_{pc}) \cdot 100.$$

3. Природний рівень безробіття  $P_e$ :

$$P_e = [(K_{ф6} + K_{c6}) / K_{pc}] \cdot 100 = [(K_6 - K_{ц6}) / K_{pc}] \cdot 100.$$

4. Рівень повної зайнятості  $P_{пз}$ :

$$P_{пз} = 100 - P_e = [(K_z + K_{ц6}) / K_{pc}] \cdot 100.$$

3. Безробіття має соціальні й економічні наслідки. Соціальні наслідки виявляються у зниженні рівня життя, еміграції, криміналізації, зростання самогубств і погіршенні інших демографічних показників.

Економічно безробіття приводить до зниження обсягів ВВП і відставання реального ВВП від потенційного.

**Потенційний ВВП** – це реальний обсяг виробництва при природному рівні безробіття.

Відставання реального ВВП від потенційного описується законом Оукена: один відсоток перевищення фактичного рівня безробіття над природним веде до відставання реального ВВП від потенційного на 2,5 %.

*Приклад.*

Номинальний ВВП (ВВП<sub>н</sub>) = 1 млрд. дол.

Дефлятор 1 = 1,25

Фактичний рівень безробіття  $P_6 = 8 \%$ .

Природний рівень безробіття  $P_e = 4 \%$ .

Визначити: реальний ВВП (ВВП<sub>р</sub>), відставання реального ВВП від потенційного ( $\Delta$ ВВП<sub>р</sub>), потенційний ВВП (ВВП<sub>п</sub>).

*Розв'язання:*

$\text{ВВП}_р = \text{ВВП}_н / 1 = 1 / 1,25 = 0,8$  млрд. дол.

Застосовуємо закон Оукена :

1 % - 2,5%

$(8 - 4)\% - x\%$

$X = \Delta \text{ВВП}_р = 10\%$

$\text{ВВП}_п = X - 100\%$

$\text{ВВП}_р = 0,8$  млрд. дол. -  $(100 - 10)\%$

$\text{ВВП}_п = X \approx 0.88$  млрд. дол.

**4.** Цінова нестабільність виявляється в інфляції і деінфляції.

Основні показники цінової динаміки:

1. Дефлятор **I**:  $I = \text{ВВП}_н / \text{ВВП}_р$

2. Індекс споживчих цін:

$$\text{ІСЦ} = \left( \sum_{i=1}^n P_i^1 \cdot Q_i^1 \right) / \left( \sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^1 \right),$$

де  $P_i^1$ ,  $P_i^0$  - ціна  $i$ -го продукту відповідно в поточних і базисному періодах;

$Q_i^1$  - фізичний обсяг  $i$ -го продукту в поточному періоді.



3. Темп інфляції **Ti** :

$$Ti = [(I_1 - I_2) / I_1] \bullet 100, \text{ де}$$

$I_1, I_2$  – дефлятори відповідно попереднього і поточного періодів.

4. Кількість років, необхідна для подвоєння цін **Ki** :

$$Ki \approx 70 / Ti.$$

Використовується правило “величини сімдесят”: за інших рівних умов, подвоєння цін розраховується шляхом розподілу константи 70 на темп інфляції.

5. Індекс Лайспереса:

$f_i^o$  - частка (вага) товару  $i$  в сумі споживаних товарів і послуг у базисному періоді.

6. Індекс Пааше:

$$L_p = \left( \sum_{i=1}^n P_i^1 \cdot f_i^1 \right) / \left( \sum_{i=1}^n P_i^o \cdot f_i^1 \right), \text{ де}$$

$f_i^1$  - частка (вага) товару  $i$  у сумі споживаних товарів і послуг у поточному періоді.

7. Індекс Фішера:

$$IF = \sqrt{I_i \cdot I_p}$$

Основні форми інфляції:

1) інфляція попиту, пов'язана із зростанням грошових доходів, які випереджають збільшення товарної маси, що пояснюється трьома причинами:

- збільшення реальних споживчих доходів;
- збільшення індивідуального попиту в умовах економічного буму;
- так зване порожнє друкування грошей – сеньйораж.

2) інфляція пропозиції, або інфляція витрат виробництва, коли збільшення витрат змушує підвищувати ціни на товари з метою недопущення збитковості або незниження рентабельності;

3) відкрита інфляція, яка поєднує інфляцію попиту та пропозиції і виражається в публічному підвищенні цін;

4) прихована (подавлена) інфляція викликається державним стримуванням (фіксацією) цін і виявляються у зростанні тіньових продажів, дефіциті;

1) з погляду темпів виділяють:

- помірну інфляцію (до 10%);
- галопуючу (до 100%);
- гіперінфляцію (понад 100%) у рік.

2) за ступенем збалансованості:

- збалансовану, тобто таку, що спроваджується зростанням якісних характеристик товару;
- незбалансовану.

3) неочікувану й очікувану.

**3. Виділимо основні наслідки інфляції:**

1. Знецінення грошових доходів.

2. Перерозподіл доходів і багатства, тобто програш кредиторів і виграш дебіторів.

3. Матеріалізація коштів, тобто їхнє вкладення в нерухомість, дорогоцінні метали і каміння і т. д.

4. Падіння інтересу до довгострокових виробничих цін.

5. Прихована конфіскація коштів через податки і падіння реального відсотка (ефект Танзі – Олівера).

Так названий інфляційний податок визначається за формулою:

$$IT = [(P_1 - P_0) / P_1] \cdot [M_1 / P_1],$$

де  $P_1$ ,  $P_0$  – ціна відповідно поточного і базисного періоду;

$M_1$  – грошова маса поточного періоду.

6. Погіршення керованості народним господарством.

7. Стагфляція, тобто одночасне існування стагнації (застою) і інфляції.

Виграш від інфляції одержують:

- галузі з швидким оборотом капіталу, в тому числі через спекулятивні операції;
- галузі з продукцією, що не реалізована і знаходиться на складах;
- зростання грошових доходів (попиту) може в короткостроковому періоді стимулювати виробництво і здобут продукції, яка не продавалася через низькі ціни.

### ТЕМА 3. СУКУПНИЙ ПОПИТ І ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ. СУКУПНА ПРОПОЗИЦІЯ І ЇЇ ДИНАМІКА.

#### ПЛАН

1. Сукупний попит: суть і фактори.
2. Сукупна пропозиція: фактори, динаміка.
3. Макроекономічна рівновага. Модель «AD – AS».

**Сукупний попит (AD)** – це обсяг продукції, який споживачі готові придбати за даною ціною в даний момент часу.

Закон попиту говорить: за інших умов ціни величина сукупного попиту має зворотну або негативну залежність.

Пояснення закону попиту:

1. Ефект процентної ставки пропускає, що з підвищення цін зростає попит на гроші. При незмінній грошовій масі зростання попиту підвищує ціну за одержання грошей, тобто процентну ставку. Із зростанням процентної ставки зменшуються можливості реальних витрат на споживчі й інвестиційні товари, тобто скорочується сукупний попит.

2. Ефект імпортих закупівель виражається в тому, що зростання цін у країні зменшує сукупний на вітчизняні товари і підвищує привабливість імпортової продукції, яка заміняє національну.

3. Ефект багатства (ефект реальних касових залишків) виявляються в тому, що при більш високому рівні цін падає купівельна спроможність споживачів з фіксованим доходами, тобто попит знижується.

Усі три зазначених ефекти є ціновими факторами, тобто впливають на сукупний попит через зміну цін. Ціни впливають на обсяг сукупного попиту шляхом руху за кривою AD (рис. 20).

Нецінові фактори AD дають незалежно від динаміки цін і зміщують вихідну криву паралельно праворуч або ліворуч відповідно при зростанні попиту і його зниженні (рис. 21).

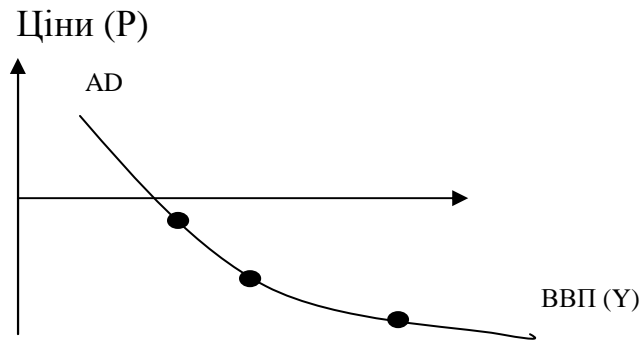


Рис.20 - Крива сукупного попиту

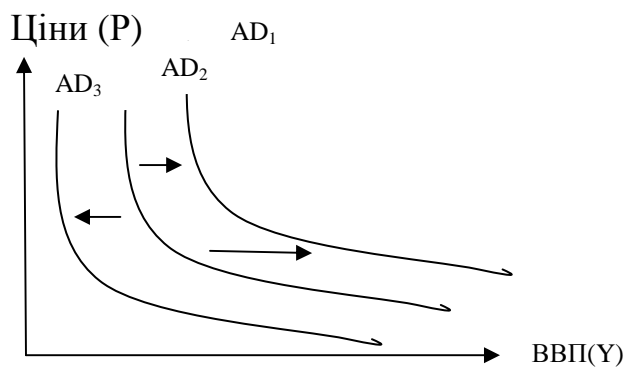


Рис.21 - Вплив нецінових факторів сукупного попиту

Складові сукупного попиту – це елементи формули ВВП по витратах:

$$\text{ВВП} = \text{СВ} + \text{I}_в + \text{ДВ} + \text{ЧЕ},$$

де СВ – споживчі витрати домогосподарств;

$\text{I}_в$  – валові внутрішні приватні інвестиції;

ДВ – державні витрати,

ЧЕ – чистий експорт.

Це дозволяє зробити таку класифікацію нецінових факторів сукупного попиту (AD).

1. Зміни в споживчих витратах:

- рівень доходів;
- чекання споживачів;
- заборгованість споживачів;
- податки й субсидії споживачам.

2. Зміни в інвестиційних витратах, у тому числі:

- процентні ставки;
- очікувані прибутки від інвестицій;
- податки й дотації підприємцям;
- рівень технологій;
- наявність запасів і надлишкових потужностей.

3. Зміни в державних витратах, у тому числі:

- соціальні (споживчі) витрати;
- інвестиційні витрати.

4. Зміни у витратах на зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД), у тому числі:

- більш високий рівень життя в інших країнах;
- валютні курси.

Сукупна пропозиція (AS) – це рівень реального ВВП при даному рівні цін у даний момент часу.

Закон пропозиції говорить: за інших рівних умов ціна й обсяг пропозиції мають прямий (позитивний) зв'язок.

На характер графіка AS впливають:

- фактор часу;
- фаза економічного циклу.

У короткостроковому періоді підвищення цін стимулює зростання сукупної пропозиції. У довгостроковому ж періоді зростання цін більше не є стимулом подальшого приросту виробництва.

На факт кризи й депресії ціни можуть залишатися незмінними при мінливому обсязі ВВП, тобто можливість реалізувати залежані на складі товари не стимулює зростання цін. Тому на вказаних фазах циклу графік являє собою лінію, яка наближається до горизонталі, а горизонтальний відрізок називається кейнсіанським.

На фазі підйому стимулом зростання ВВП є підвищення цін (інфляція), а відрізок називається висхідним (проміжним).

На фазі піку (буму) економіка цілком використовує всі потужності при повній зайнятості, що робить відрізок графіка лінією, яка наближається до вертикалі (класичний відрізок).

Ціновим фактором сукупної пропозиції є власні ціни товарів. Вплив цін товарів на обсяг ВВП ілюструється за допомогою руху кривої AS (рис. 22).

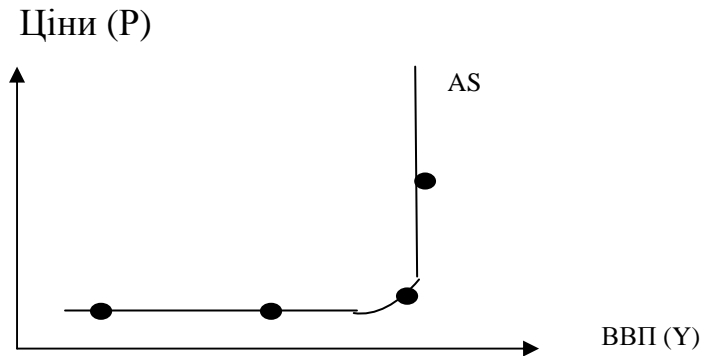


Рис. 22 - Крива сукупної пропозиції

Визначаємо нецінові фактори сукупної пропозиції AS:

- а). зміни цін на ресурси, в тому числі:
  - наявність внутрішніх (власних) ресурсів;
  - ціни на імпортовані ресурси;
  - планування на ринку, тобто монополія ринку.
- б). зміни ефективності використання ресурсів;
- в). Зміни правових норм, у тому числі:
  - державне регулювання адміністративними й економічними методами;
  - податки й субсидії виробникам.

Макроекономічна рівновага – це збіг величин AD і AS.

Графічне зображення кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції в одній системі координат є моделлю «AD – AS».

Динаміка рівноваги має особливості на різних відрізках кривої AS.

На кейнсіанському відрізку в періоди спаду і стагнації ціна не змінюється, а ВВП може стимулюватися шляхом збільшення сукупного попиту (рис. 23).

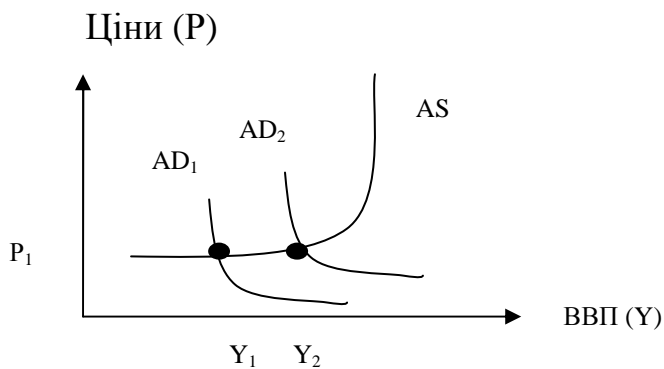


Рис. 23 - Рівновага на кейнсіанському відрізку кривої AS

На фазі піднесення стимулювання попиту збільшує не тільки ВВП, але і ціни, тобто інфляція частково забезпечить зростання ВВП (рис. 24).

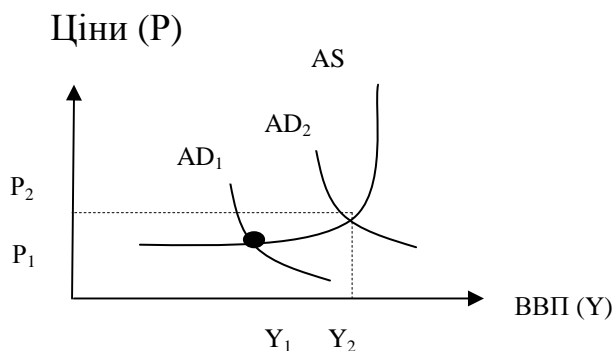


Рис. 24 - Рівновага на висхідному відрізку кривої AS

На фазі піку, тобто на класичному відрізку, стимулювання попиту провокує подальшу інфляцію і не впливає на обсяг ВВП, який досяг своєї потенційної величини при повній зайнятості працівників (рис. 25).

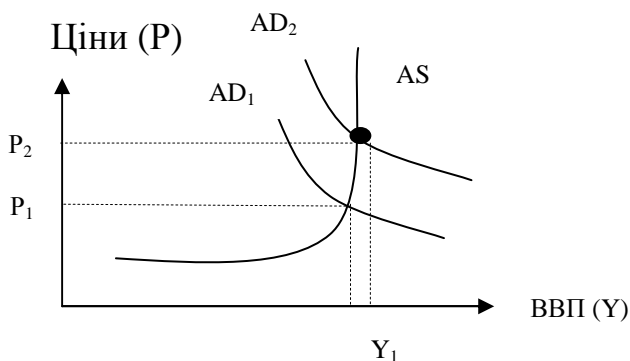


Рис. 25 - Рівновага на класичному відрізку кривої AS

**Висновок:** макроекономічна рівновага залежить від фази циклу і від періоду часу, тому маніпулювання попитом повинне відрізнятися, по – перше, на різних фазах циклу, по – друге, у короткостроковому й довгостроковому періодах.

## ТЕМА 4. ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА. БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ І ДЕРЖАВНИЙ БОРГ.

### ПЛАН

1. Дискреційна фінансова політика.
2. Фінансова політика вмонтованої стабільності.
3. Фінансова політика, спрямована на пропозицію. Крива Лаффера.
4. Оподаткування як елемент фінансової політики.

1. Фінансова політика держави – це система заходів з регулювання усіх фінансових потоків.

Податково – бюджетна політика – це система заходів, з регулювання потоків державних фінансів, тобто перерозподіл через державний бюджет

Фінансова політика – це система заходів, з маніпулювання податками і витратами державного бюджету. «Фікс» - термін латинського походження, що перекладається як «скарбниця».

Маніпулювання податками і державними має свої особливості. Маніпулювання державними витратами безпосередньо збільшує сукупні витрати, тобто пряма споживання  $Z$  піднімається паралельно вгору не тільки на величину приватних інвестицій, але й на обсяг державних витрат  $G$ . У результаті точка перетинання прямої  $Z + I + G$  з бісектрисою відсувається вгору і вправо, що відповідає більшому обсягові рівноважного ВВП.

Податки впливають на сукупний попит не відразу, а згодом, опосередковано, через, по – перше, реальне споживання  $Z$ , по – друге, через інвестиційні, що залежить від реальних заощаджень  $S$ . Лінія  $Z_i$  зрушується паралельно вниз з урахуванням величини податків на споживання. Лінія заощаджень  $S$  піднімається паралельно вгору також з урахуванням величини податків. Останнє зрушення паралельно вниз опускає лінію інвестицій, у результаті пряма  $Z + I$  зрушується паралельно вниз.

Висновок: нова пряма сукупних витрат перетне бісектрису лівіше і нижче, ніж для випадку чистої ринкової економіки, тобто без участі держави.



Виділяють два види фіскальної політики:

- дискреційна;
- недискреційна, або політика автоматичних (вбудованих) стабілізаторів.

Дискреційна фіскальна політика пов'язана з оперативним регулюванням податків і державних витрат у різних ситуаціях. Стимулююча дискреційна фіскальна політика включає:

- зниження податків;
- збільшення державних витрат;
- сполучення 1) і 2).

Стримуюча дискреційна фіскальна політика включає:

- збільшення податків;
- зменшення державних витрат;
- сполучення 1) і 2).

Таким чином, політика що стимулює, веде до зростання дефіциту державного бюджету, а стримуюча – до його скорочення.

Розглянемо докладніше особливості дискреційного регулювання.

Податки впливають на ВВП з мультиплікаційним ефектом. Приріст витрат і податків, що забезпечують зміну ВВП, або  $Y$ , можна записати так:

$$\Delta Y = \Delta G \cdot m_g; \Delta Y = \Delta T \cdot m_t,$$

де  $\Delta Y$  – приріст ВВП;

$\Delta G$  і  $\Delta T$  – відповідно зміна державних витрат і податків;

$m_g$  і  $m_t$  – мультиплікатори відповідно державних витрат і податків.

Розрізняють простий і складний мультиплікатори.

Державні витрати належать до автономних витрат, тому застосуємо простий мультиплікатор державних витрат, що збігається з простим мультиплікатором витрат, тобто  $m_g = m_e = 1 / (1 - c') = 1 / s'$ .

Складний мультиплікатор враховує не тільки граничну схильність до споживання  $c'$ , але і ставку (коефіцієнт) податків  $t$ . Тому формула виглядає так:

$$m_g = 1 / [(1 - c') \cdot (1 - t)] \text{ або після підстановок } m_g = 1 / (s' + c' \cdot t).$$

Податковий мультиплікатор  $m_t$  менше  $m_g$  пропорційно граничній схильності до споживання  $c'$ , тобто простий податковий мультиплікатор розраховують за формулою

$$m_t = c' (1 - c') = c' / s'.$$

Відповідно складний мультиплікатор потрібно записати так:

$$m_t = c' / [(1 - c' \cdot (1 - t))] = c' / (s' + c' \cdot t).$$

Дотепер впливи податків і державних витрат розглядалися автономно. Спільне використання мультиплікаторів дозволяє розрахувати величину складного мультиплікатора збалансованого бюджету

$$m_b = m_g - m_t = 1 / [(1 - c' \cdot (1 - t))] - c' / [(1 - c' \cdot (1 - t))] = s' / (s' + c' \cdot t).$$

*Приклад 1.* Державні витрати й чисті податки збільшилися на 100 тис. грн.  $C' = 0,75$ ,  $t = 0,2$ . Визначити мультиплікатори державних витрат, податків і збалансованого бюджету.

Оскільки чисті податки й державні витрати рівні, то в країні отриманий збалансований бюджет:

$$m_g = 1 / [(1 - c' \cdot (1 - t))] = 1 / [(1 - 0,75 \cdot (1 - 0,2))] = 2,5;$$

$$m_t = c' / [(1 - c' \cdot (1 - t))] = 0,75 / [(1 - 0,75 \cdot (1 - 0,2))] = 1,875;$$

$$m_b = m_g - m_t = 2,5 - 1,875 = 0,625.$$

Недискреційна фіскальна політика інакше називається автоматичною або політикою вбудованих стабілізаторів. Її зміст полягає в ухваленні вихідного рішення, за яким податкові й державні видаткові надходження варіюються (змінюються) зі зміною доходів, активів та інших показників. Наприклад, прогресивна школа оподаткування означає, що:

–існує неоподатковуваний мінімум;

–процентні ставки оподаткування ростуть у міру зростання доходів.

Таким чином, при спаді або депресії з перевагою суб'єктів з низькими доходами існує нульова або низька податкова ставка, що залишає в розпорядженні великий чистий дохід, тобто відносно збільшується сукупний попит, здатний стимулювати зростання сукупної пропозиції. При фазі піку (буму) завищені процентні ставки залишають у розпорядженні більшості

населення відносно менший чистий дохід, тобто скорочується сукупний попит, що веде до зменшення сукупної пропозиції.

Аналогічно діє система дотацій і субсидій у період кризи для низькодохідних шарів населення, а також система позбавлення дотацій і субсидій в період підйому.

Відзначимо протиріччя фіскальної політики, спрямованої на попит:

1. Фактор часу утрудняє проведення фіскальних заходів. Існують адміністративні затримки і так звані тимчасові лаги, тобто функціональний розрив між часом введення фіскальних заходів і часом одержання результатів.

2. Політичний фон може перешкодити проведенню непопулярних фіскальних мір (перед виборами).

3. Ефект витіснення полягає в тому, що стимулююча фіскальна політика супроводжується зростанням державних витрат. Це підвищує попит на додаткові грошові кошти, а виходить, збільшує процентні ставки. Високі ставки знижують привабливість кредитування, а значить і інвестування. Таким чином, зростання державних витрат веде до витіснення приватних інвестицій.

4. Ефект інфляції пов'язаний з тим, що на 2 і 3 відрізку кривої AS стимулювання попиту одночасно підвищить ціни, що частково знецінює реальне збільшення ВВП.

Ефект чистого експорту, або ефект зовнішньоторговельного витіснення розуміється так. Зростання державних витрат через підвищення процентної ставки залучає іноземні капітали, що завищує курс національної валюти через зрослий попит на неї. Зростання курсу національної валюти робить більш дорогим національний експорт, зменшуючи його, і більш дешевим імпорт, збільшуючи останній. Інакше кажучи, зменшується чистий експорт у результаті збільшення державних витрат.

3. На відміну від кейнсіанства неокласичні теорії підходять до фіскальної політики неоднозначно. Монетаризм вважає фіскальні заходи обмежено ефективними в короткостроковому періоді. Теорія раціональних чекань заперечує ефективність фіскальної політики.

Теорія економіки пропозиції вважає застосування фіксальної політики ефективним при стимулюванні підприємницької діяльності, тобто пропозиції. Це розуміється, по – перше, можливістю робити великі заощадження при зрослому розташованому доході, і, по – друге, зниження податків на прибуток стимулює подальше інвестування. Графічно цей підхід знайшов вираження у кривій Лаффера. Суми податкових зборів і ставки податків розташовують відповідно по осях абсцис і ординат. При відносно низьких ставках виходить висхідна, але опукла до початку координат крива. Це означає зменшувальний приріст податкових зборів у міру зростання ставок. При оптимальній ставці  $t_0$  збирається максимум податків  $T_0$ . Подальше зростання ставок, наприклад, до рівня  $t_1$  приведе до зменшення надходжень у бюджет, що відбиває спадний характер кривої.

Фіксальна політика є головним додатком бюджетної політики. Виділяють три теорії державного бюджету:

- 1) щорічно збалансований бюджет;
- 2) циклічний збалансований бюджет;
- 3) теорія функціональних фінансів.

Щорічно збалансований бюджет має класичні корені і з опорою на монетаризм допускає обмежені заходи для нарощування витрат протягом року, але з обов'язковим досягненням балансу доходів і витрат на кінець року.

Циклічно збалансований бюджет відповідає позиції кейнсіанства і допускає зростання дефіциту при стимулюючій фіксальній політиці на фазах спаду і депресії, а також скорочення дефіциту при стримуючій фіксальній політиці на фазах підйому і спуску.

Теорія функціональних фінансів вважає державний бюджет допоміжним інструментом для здійснення стабілізації політики. При цьому достатньо не виходити за встановлені межі бюджетного дефіциту, що, як правило, не перевищує 3-5% ВВП (теорія економіки пропозиції).

Співвідношення доходів і витрат бюджету дозволяє виділити три ситуації:

- дефіцит при перевазі витрат;
- профіцит при домінуванні доходів;
- збалансований бюджет при рівності доходів і витрат.

Стан державного бюджету визначається за допомогою бюджетного сальдо BS, обумовленого за формулою:

$$BS = T - G,$$

де  $T$  – чисті податки;

$G$  – державні витрати.

Розрізняють три види бюджетного сальдо:

фактичне за формулою:  $BS = Y \cdot t - G$ , де  $Y$  – реальний ВВП;  $t$  – середня податкова ставка (коефіцієнт);  $Y \cdot t$  – фактичні податкові надходження в бюджет;  $G$  – державні витрати;

потенційне за формулою:  $BS_p = Y_p \cdot t - G$ , де  $Y_p$  – потенційний ВВП;  $Y_p \cdot t$  – потенційні надходження в бюджет при повній зайнятості;

циклічне за формулою:  $BS_c = BS - BS_p$ , що показує витрати бюджету в умовах неповної зайнятості.

*Приклад 2.* Визначає фактичне, потенційне і циклічне сальдо державного бюджету, якщо  $Y = 1000$ ,  $Y_p = 1100$ ,  $G = 310$  млн. грн.,  $t = 0,3$ .

$$BS = Y \cdot t - G = 1000 \cdot 0,3 - 310 = 10 \text{ млн. грн.},$$

$$BS_p = Y_p \cdot t - G = 1100 \cdot 0,3 - 310 = 20 \text{ млн. грн.},$$

$$BS_c = BS - BS_p = -10 - 20 = -30 \text{ млн. грн.}$$

Способи покриття дефіциту державного бюджету:

- жорсткість оподаткування;
- сеньйораж, тобто емісія додаткових грошових ресурсів, не забезпечених товарами;
- державні позики (внутрішні й зовнішні).

Державний борг – це сума накопичених бюджетних дефіцитів, що підрозділяються на внутрішній і зовнішній борг.

Негативні наслідки державного боргу:

- виплата за боргами збільшує нерівність у доходах через однакове навантаження на осіб з різними доходами;

- виплата боргу провокує збільшення податкового тягара;
- відбувається витік потенційних капіталів;
- виплата поточних боргів відбувається, у тому числі через нові позики, що збільшують попит на додаткові гроші, підвищуючи процентну ставку в країні, і ведуть до ефектів витіснення і чистого експорту.

Суб'єкти зовнішнього запозичення:

- іноземні держави;
- недержавні економічні суб'єкти за кордоном;
- міжнародні фінансові організації, у тому числі:

1) МВФ, що представляє коротко- і середньострокові позики для подолання платіжно-фінансових диспропорцій;

2) Світовий Банк представляє середньо - й довгострокові позики для структурної перебудови економіки;

3) Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) представляє позики країнам з перехідною економікою для структурної перебудови;

4) Паризький клуб кредиторів – неформальне об'єднання державних кредиторів, що надає позики і здійснює взаємозалік боргів;

5) Лондонський клуб кредиторів – неформальне об'єднання недержавних кредиторів, що надає позики і здійснює взаємозалік боргів.

4.Податки й фіскальні збори – обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб на користь державного бюджету на основі податкового законодавства країни.

Податкова система держави включає:

- державні організації (інститути), які контролюють виконання законодавства;
- державні організації обліку і статистики, які реєструють суб'єкти оподаткування;
- законодавча система оподаткування;
- суб'єкти оподаткування;
- носії оподаткування, тобто особи, які фактично сплачують податки;
- об'єкти оподаткування, тобто величини, що є базою для обкладання (прибуток, виторг);
- ставки оподаткування:

- 1) пропорційні, з незмінною величиною для будь-якого об'єкта обкладання;
- 2) прогресивні, зі зростаючою величиною в міру зростання об'єкта обкладання;
- 3) регресивні, зі зменшуваною величиною в міру зростання обкладання;
- 4) нульові;
- 5) преференційні (пільгові), з величиною, меншою ніж типова цифра ставки;
- 6) номінальні згідно документам;
- 7) реальні, або ефективні, за винятком темпів інфляції.

Класифікація податків:

- прямі, що платяться безпосередньо з фіксованого обсягу одкладання (прибутковий податок фізичних осіб, податок на прибуток);
- непрямі, стягнуті через надбавку до вихідної ціни, тобто ПДВ, акцизний збір, мито;
- загальні, використовувані, для фінансування будь-яких витрат;
- специфічні, з винятковою цільовою витратою;
- загальнодержавні;
- місцеві (комунальні, муніципальні).

## ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ЧИННИКИ.

### ПЛАН.

1. Сутність, типи и вимір економічного зростання.
2. Сучасні моделі прогнозування економічного зростання.

1. Економічне зростання – це синонім розширеного відтворення на макрорівні. Нульове зростання – синонім простого відтворення.

Основні типи економічного зростання:

1. Екстенсивне зростання, тобто за рахунок кількісного збільшення колишніх факторів без зміни їхньої ефективності;
2. Інтенсивне зростання з використанням факторів більш високої ефективності;

Основні фактори економічного зростання:

1. Фактори сукупного попиту.
2. Фактори сукупної пропозиції.

Крім чисто економічних (ендогенних) факторів на динаміку зростання впливають не економічні (екзогенні) фактори.

Показники економічного зростання поділяються на дві групи:

- абсолютні;
- відносні.

Абсолютні цифри включають:

1. Абсолютні зміни ВВП, НД, ВВП у грошовому вираженні.
2. Абсолютні значення ВВП, НД, ВВП у грошовому вираженні.

Відносні показники, як правило, представлені дробом і включають середні величини. Темпи зростання і приросту визначаються за формулою:

$$T_p = \frac{ВВП_1}{ВВП_0} \times 100,$$

$$T_{пр} = T_p - 100.$$



Альтернативні МЕ концепції по-різному визначають пріоритети впливу на економічне зростання.

Кейнсіанство відзначає пріоритет впливу сукупних витрат (попиту) на потенційний дохід (пропозиція). Тому треба стимулювати сукупні витрати, наприклад інвестиції за допомогою фіскального та іншого видів політики.

Неокласичні теорії виділяють пріоритет факторів сукупної пропозиції, насамперед підприємництва і підкреслюють мінімум державного втручання у процес стимулювання.

Інституціональні теорії відзначають насамперед, необхідність неекономічних методів економічного впливу.

2. Першою своєрідною МЕ моделлю зростання була “Економічна таблиця” лідера школи фізіократів Ф. Кене. К.Маркс у другому томі “Капіталу” проаналізував умови обміну між двома підрозділами:

Виробництво засобів виробництва.

Виробництво предметів споживання.

ДЖ. М. Кейнс у “Загальній теорії зайнятості, відсотка і грошей” сформулював теорію ефективного попиту як головного інструмента макроекономічного моделювання.

На рубежі XX–XXI ст. виділяють наступні основні моделі економічного зростання:

- неокейнсіанські моделі;
- неокласичні моделі;
- інституціональні моделі;
- ліворадикальні моделі.

Неокейнсіанські теорії підкреслюють пріоритет факторів попиту і насамперед інвестицій.

Е. Домар створив однофакторну схему зростання, тобто залежність приросту національного доходу від приросту інвестицій.

$$\text{—} = \lambda \times I',$$

де — - відносний або процентний приріст інвестицій;

$\lambda$  - гранична продуктивність капіталу;

$I'$  - гранична схильність до заощаджень.

Англійський економіст Д. Харрод розглянув двосекторну модель зростання і виділив фактори та гарантовані темпи зростання. Він використовував не тільки ефект мультиплікатора, але й ефект акселератора, тобто, з одного боку, вплив інвестицій і інших автономних витрат на національний дохід, з іншого - зворотний вплив національного доходу на обсяги інвестицій.

Об'єднана модель Домара-Харрода обґрунтовує необхідну мінімальну цифру інвестицій, що забезпечує зростання, що самопідтримується.

Висновок: великий стрибок інвестицій визначає високу динаміку зростання, а сформоване зростання, що самопідтримується, стимулює додатковий приріст інвестицій.

Модель зростання Н. Картера виходить з теорії двох дефіцитів:

- 1). дефіцит внутрішніх інвестицій;
- 2). дефіцит торговельного балансу.

Обидва дефіцити компенсуються значною іноземною фінансовою допомогою.

У результаті визначають два види зростання:

I. Поки темпи зростання інвестицій не зрівняються з темпом зростання ВВП.

II. Самопідтримуюче зростання через акселератор приводить до внутрішнього зростання інвестицій, у результаті чого внутрішнє інвестування витісняє зовнішнє.

Неокласичні моделі відзначають пріоритет факторів AS (сукупної пропозиції) при схильності ринку до саморегулювання з мінімальним втручанням держави. Цей погляд спирається на теорію виробничої функції, тобто  $y = f(k, \lambda, \dots, h)$ . Найбільш відома функція Кобба – Дугласа:

$$y = A \times K^\lambda \times L^{1-\lambda},$$

де  $\lambda$  - частка капіталу в сумі витрат;

$1-\lambda$  - частка праці в сумі витрат;

$A$  - коефіцієнт спільного впливу капіталу і праці на обсяг  $Y$ .

При відносній зміні розгляду має рівність

- залишок Солоу, що демонструє ступінь спільного впливу капіталу і праці на обсяг  $Y$ .

**Приклад.** Визначити залишок Солоу, якщо зміна  $\Delta Y = 6\%$ ;  $\Delta K = 10\%$ ;  $\Delta L = 2\%$

**Вирішення:**

$$6 = x + 0,3 \times 10 + (1 - 0,3) \times 2; \quad x = 6 - 3 - 1,4 = 1,6\%$$

Залишок Солоу = 1.6%

Модель Солоу за основу бере не абсолютні, а відносні показники:

- продуктивність праці  $I$ ;
- капіталоозброєність  $k = K : L$ ;
- норма заощаджень (середня схильність до заощадження)  $s$ ;
- норма амортизації  $d$ .

Продуктивність праці  $I$  залежить від його капіталоозброєності  $k$ .

Капіталоозброєність визначається:

- запасом власного капіталу;
- приростом населення;
- технічним прогресом.

Запас капіталу і приріст населення не можуть бути постійними джерелами зростання продуктивності, тому що:

- для зростання потрібно, щоб норма заощаджень перевищувала норму амортизації, а це характерно тільки на початковому етапі функціонування самого капіталу.
- Приріст населення, з одного боку, збільшує кількість працездатних людей, з іншого - з часом збільшує цифру непрацездатного населення, відволікаючи ресурси від чисто економічного розвитку.

Тільки технічний прогрес забезпечує стабільність економічного зростання.

Висновок Солоу: оптимальний розвиток може бути при такій нормі заощаджень  $s$ , що забезпечує стійку капіталоозброєність  $K$  і веде до максимального споживання (“Золоте правило Солоу”):

$$MPK = d + n + g.$$

$MPK$  – гранична продуктивність капіталу;

$n$  – приріст населення;

$d$  – норма амортизації;

$g$  – темп приросту ефективності праці.

Неокласичні моделі включають теорію людського капіталу, яку обґрунтували Роберт Лукас, Р. Мєнкью та ін. За їхньою версією, традиційна виробнича функція Кобба-Дугласа доповнюється параметром  $H$  (людським капіталом) з відповідною часткою в сумі витрат:

$$Y = A \times K^{\lambda} \times L^{\beta} \times H^{L-\lambda-\beta}$$

Інституціональні теорії підкреслюють пріоритет неекономічних факторів зростання. Шведський економіст Г.Мюрдаль підкреслив, що економічне зростання, що не веде до підвищення рівня і якості життя більшості населення, не є самоціллю і не веде до економічного розвитку. Чим більше нерівність у доходах, тим більше відстала країна в порівнянні з передовими державами.

Перуанський вчений Е. Де Сото підкреслив, що держава повинна створювати формальні й неформальні умови для розвитку підприємництва, включаючи тіньовий бізнес, що втягує у виробництво велику частину населення і сприяє зниженню безробіття, скороченню “витоку мозків” і т.д.

Ліворадикальні теорії виходять з несправедливого міжнародного поділу праці.

Французький економіст А.Еммануель у роботі “Нееквівалентний обмін, або нарис про антагонізми в міжнародних економічних відносинах” відзначив, що відставання країн, які розвиваються, виходить з нееквівалентного обміну. При цьому капітал є мобільним, а наймана праця - ні. У результаті країни, які розвиваються, через обмеження міграції робочої сили консервують відсталість, що поглиблюється в міру впровадження досягнень НТР у виробництво.

Висновок: міжнародні організації повинні впливати на розвиток країн, виділяючи фінансову та іншу допомогу.

## ТЕМА 6. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ.

### ПЛАН.

1. Сутність світового господарства, його структура й суперечності.
2. Економічні аспекти глобальних проблем.
3. Традиційні й стратегічні МЕВ. Платіжний баланс.
4. Зовнішньоекономічні відносини і проблеми інтеграції України в світове господарство.

#### 1. Поняття міжнародної економіки складається з двох понять:

- світове господарство;
- міжнародні економічні відносини.

Світове господарство складається із загальних і специфічних економічних категорій. До загальних належать:

- сім'я та її домашнє господарство;
- держава та її економічна політика;
- товарно-грошові відносини;
- власність;
- виробництво в широкому значенні.

Специфічними є інтернаціоналізація, інтеграція, транснаціоналізація, глобалізація та інші категорії, які ми розглядатиме пізніше.

Світове господарство у своєму розвитку пройшло три основні періоди:

- I. Створення місцевих ринків.
- II. Створення регіональних ринків.
- III. Поява регіонально-світових ринків.

#### Чинники, що обумовили формування світового ринку:

1. Удосконалення засобів праці.
2. Виникнення нових галузей економіки.
3. Поглиблення спеціалізації окремих галузей.
4. Великі географічні відкриття.

Формування світового господарства пройшло три стадії, які співпадають з розвитком загальноекономічного трудового поділу:

- 1) підприємницька проста кооперація (початок 14 – 15 ст. до середини 16 ст.);
- 2) мануфактурне виробництво ( 16 –18 ст.);
- 3) велике машинне виробництво ( 18- 19 ст.).

Велике машинне виробництво завершує формування світового господарства під час промислового перевороту і до останньої третини 19 ст. (електротехнічна революція).

Власне світове господарство пройшло у розвитку три основні етапи:

1) з кінця XIX до початку 20-х років XXст., коли завершився територіальний поділ світу на метрополії, колонії та інші держави, а також почалось формування двох світових соціально-економічних систем – ринкової і командно-адміністративної;

2) з початку 20-х до початку 90-х років XX ст., коли змагання двох світових систем закінчилося поразкою командно-адміністративної системи, була зруйнована колоніальна система, зросла ринкова цілісність країн і одночасно поширилася прірва між багатими й бідними державами;

3) з початку 90-х років XX ст. до нашого часу, коли провідну роль відіграють транс націоналізація і глобалізація на підставі нового етапу НТР, розвиток інтернаціоналізації та економічної інтеграції.

*Транснаціоналізація* – процес подолання національних кордонів економічними суб'єктами зі створенням транснаціональних і багатонаціональних компаній та банків (відповідно ТНК, МНК, ТНБ і МНБ) з великою кількістю іноземних філій.

*Глобалізація* – це сучасний процес бурхливого поєднання усіх сторін суспільного життя, насамперед економічного з домінуванням загальносвітових закономірностей над національними.

*Інтернаціоналізація* – постійний процес підвищення ролі світогосподарських показників розвитку порівняльно з національними.

*Міжнародна економічна інтеграція* – це процес тісного зближення господарських механізмів країн впритул до створення міждержавних об'єднань з наднаціональними органами.

Розвиток світогосподарських відносин веде до удосконалення світової інфраструктури, що складається з двох груп:

- 1) виробнича (транспорт, телекомунікації, фінансово-кредитне обслуговування, енергопостачання);
- 2) невиробнича (наука, медицина, готельне обслуговування та ін.).

Світове господарство є складною системою з трьома підсистемами:

- соціально-економічною;
- організаційно-економічною;
- функціональною.

Соціально-економічна підсистема являє собою співіснування наступних груп країн:

- з розвинутою економікою;
- що розвиваються;
- перехідних до ринкової економіки.

Критеріями визначення елементів вказаної підсистеми є:

- розвиток продуктивних сил і ринкових форм;
- особливості єдності різних укладів;
- специфіка державного регулювання економіки.

Організаційно-економічна підсистема включає міжнародні й регіональні інтеграційні угруповання, зокрема:

- Європейський Союз (ЄС) у складі 15 членів: Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди, Люксембург, Великобританія, Данія, Ірландія, Греція, Іспанія, Португалія, Швеція, Фінляндія, Австрія; є 1 травня 2004 року до ЄС приєдналися ще 10 держав: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва;

- Європейська Асоціація Вільної Торгівлі (ЄАСТ) у складі Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Ліхтенштейну;

- Північноамериканська Асоціація Вільної Торгівлі (НАФТА) у складі Канади, США і Мексики;

- організація азійсько-тихоокеанського економічного співробітництва АТЕС;

- Економічний Союз країн Співдружності Незалежних Держав (СНД) у складі України, Росії, Білорусії, Молдови, Грузії, Азербайджану, Вірменії, Туркменії, Казахстану, Киргизії, Таджикистану, Узбекистану.

- Єдиний Економічний Простір (ЄСП) – Росія, Україна, Білорусія, Казахстан;
- ГУУАМ – Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова.

Функціональна підсистема світового господарства представлена об'єднаннями країн за деякими галузевими та іншими особливими інтересами, зокрема:

- Світова організація торгівлі (СОТ);
- Міжнародна організація праці (МОТ);
- Організація країн експортерів нафти (ОПЕК);
- Міжнародний валютний фонд (МВФ) і група Світового банку (СБ) у складі Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародної фінансової корпорації (МФК) і Багатостороннього агентства з гарантій інвестицій (БАГІ).

2. Розвиток світового господарства зіштовхнувся із загостренням так званих глобальних проблем, що мають і економічне вимірювання.

*Глобалістика* – це особлива галузь науки про загальні, планетарні проблеми розвитку людства.

Зазначені проблеми підрозділяються на три групи:

1) проблеми взаємодій людини й природи, зокрема:

- екологічна;
- продовольча;
- обмеженості ресурсів і оволодіння ресурсами космічного простору і світового океану;

2) проблеми суспільних взаємодій, зокрема:

- збереження миру, заборона зброї масового знищення і скорочення гонки озброєнь;
- подолання зростаючої прірви в рівні життя між розвинутими країнами так званого “золотого мільярду” і країнами, які розвиваються;
- боротьба з міжнародним тероризмом і організованою злочинністю “без кордонів”;

3) проблеми розвитку людини та її майбутнього, зокрема:

- боротьба з епідеміями й небезпечними захворюваннями (СНІД, туберкульоз, та ін.);
- боротьба з наркоманією, палінням, алкоголізмом, торгівлею людьми та ін.

Усі глобальні проблеми породжують нестачу коштів для прогресу людства, ведуть до деградації довкілля і самої людини.



3. МЕВ – сукупність виробничих відносин на міжнародному рівні, що формується трьома чинниками:

- розвиток продуктивних сил і світової інфраструктури;
- національні виробничі відносини кожної країни;
- неекономічні особливості, насамперед, політичні моменти.

Визначають три рівні прояву МЕВ:

- мікрорівень, пов'язаний зі зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД) окремих економічних суб'єктів, насамперед, ТНК;
- метарівень як сукупність міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків;
- макрорівень як система міждержавних відносин.

Відрізняють два аспекти аналізу МЕВ:

- кількісний, що описується системою статистичних показників;
- якісний, що має вираження у специфіці існування кожного суб'єкта.

Розвиток МЕВ спирається на розв'язання суперечностей, зокрема таких:

- між національними й міжнародними інтересами;
- між інтеграцією країн і нерівномірністю їх розвитку, наприклад. Курс України на вступ до ЄС обмежений суттєвою невідповідністю так званим Копенгагенським критеріям, тоді як Польща з 1 травня 2004 р. стала повним членом організації;
- між зростанням потреб і забезпеченістю країн власними виробничими ресурсами, наприклад, висока залежність української промисловості від імпорту енергоносіїв з Росії;
- між позитивними й негативними чинниками світового ринку, наприклад, світові ціни, з одного боку, є орієнтиром для національних, з іншого - коливання світових цін можуть дестабілізувати стан рівноваги в країні;
- між посиленням різноманіття відносин і поглибленням прірви в соціально-економічному розвитку країн "Півночі" і "Півдня".

Відзначимо основні форми МЕВ:

- традиційні, пов'язані з міжнародною торгівлею кінцевими товарами;
- перехідні до стратегічних як обмін чинниками виробництва, зокрема, міграція робочої сили і капіталу, наукове-технічне співробітництво;
- стратегічні як комплекс постійних спеціалізованих і коопераційних заходів у внутрішньо фірмових відносинах ТНК;
- синтезовані як особливості регіональної інтеграції країн;
- специфічні, що поєднують економічні й неекономічні моменти, наприклад, міжнародний туризм, спортивні, культурні та реакційні контакти.

Проаналізуємо вказані форми окремо.

Зовнішня торгівля спирається на такі ключові категорії:

- експорт як вивіз товарів за межі митного кордону країни;
- імпорт як ввіз товарів за межі митного кордону;
- торговельний баланс або його сальдо, тобто різниця між експортом і імпортом, причому говорять про позитивне й негативне сальдо;
- зовнішньоторговельний оборот як сума цифр ввозу і вивозу;
- експортна та імпортна квота як окремі відношення відповідно експорту та імпорту до обсягу ВВП;
- експортний потенціал як різниця між ВВП і сумою внутрішніх потреб країни;
- протекціонізм – державна політика стимулювання національного експорту і стримування імпорту;
- вільна торгівля (фритредерство) – політика держави з її мінімальним втручанням в МЕВ;
- лібералізація торгівлі як сукупність заходів щодо послаблення державного регулювання;
- тарифні обмеження в торгівлі як використання мита, тобто прямих надбавок до ціни товару;
- нетарифні обмеження, тобто непрямі форми впливу на обсяг і ціну товару, який перетинає державний кордон (квоти, ліцензії, технічні обмеження, тобто стандарти, норми, інші обов'язкові вимоги та ін.).

Важливими теоретичними моделями зовнішньої торгівлі були такі:

- меркантилізм (16-18 ст.) з обґрунтуванням протекціонізму і завжди позитивного платіжного балансу;
- теорія абсолютних переваг А. Сміта про експортне домінування країн з меншими витратами на одиницю продукції;
- теорія порівняльних переваг Д. Рікардо про експортну перевагу країн з меншими порівняльними, тобто альтернативними, витратами товару В при зростанні виробництва товару А на одиницю.

Міграція капіталів, або їх імпорт і експорт має такі форми:

- прямі інвестиції з отриманням контролю над об'єктом інвестування;
- портфельні інвестиції, як правило, у вигляді цінних паперів без права контролю;
- підприємницький капітал з вкладенням безпосередньо у виробничі об'єкти;
- позичковий капітал з кредитною формою експорту або імпорту коштів;

Іноземне інвестування стимулюється наступними передумовами:

- політична й економічна стабільність;
- достатній науково-технічний рівень;
- стала і приваблива законодавча, податкова та організаційна база;
- використання пільгових режимів, зокрема:

- 1) спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку, наприклад, спеціальний інвестиційний режим у Харкові;
- 2) офшорні зони. Тобто території з пільговим режимом реєстрації, сплати податків та інших моментів.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення через державні кордони в таких формах:

- еміграція, тобто виїзд з країни на інше місце мешкання;
- імміграція, тобто в'їзд в країну для постійного мешкання;
- рееміграція як повернення в країну колишніх емігрантів;
- маятникова і сезонна міграція;
- відплив умів, або відплив мозків, тобто виїзд інтелектуальної еліти країни;
- вимушена міграція, пов'язана з біженцями та особами, які переслідуються на батьківщині, за політичними мотивами та шукають політичного притулку.

Міжнародні науково-технічні зв'язки спираються на наступні ключові категорії:

- патент як свідоцтво монопольного права володаря на винахід;
- ліцензія як дозвіл на використання даного об'єкту або технології;
- “ноу-хау” як надання технічного досвіду і секретів виробництва;
- інжиніринг – надання технологічних знань для проектування, монтажу і використання обладнання;
- консалтинг як сукупність консультаційних послуг;
- лізинг як довгострокова оренда основного капіталу;
- право інтелектуальної власності як монопольне положення на ринку володаря виключного (ексклюзивного) конкретного товару.

Регіональна економічна інтеграція проходить три основних етапи:

- 1) торгова спільнота;
- 2) загальноекономічне об'єднання;
- 3) повна інтеграція.

Зазначені етапи більш докладно описуються наступними ступенями розвитку:

- зона вільної торгівлі з ліквідацією тарифних і нетарифних обмежень між країнами;
- митний союз, коли встановлюються єдині обмеження в торгівлі з третіми країнами;
- спільний ринок товарів, капіталів і робочої сили з відсутністю національних бар'єрів на шляху товарів і чинників виробництва;
- економічна спільнота з широким узгодженням економічної політики країн-членів і створення національних органів, наприклад Європейського парламенту в ЄС;

- економічний союз при впровадженні єдиної валюти, загальних правил митного і прикордонного режимів, поширенням пріоритетних прав наднаціональних органів;
- політичний союз з утворенням нового державного об'єднання у вигляді федерації або конфедерації.

Історично першим інтеграційним угрупованням була Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), яка координувала діяльність колишніх соціалістичних країн (СРСР, Болгарія, Польща, Румунія, Угорщина, Чехословаччина, НДР, Монголія, Куба, В'єтнам) з 1949 по 1991 роки.

У 1957 р. під назвою Європейські співтовариства виникнув сучасний ЄС. У 1967 р. створили АСЄАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії у складі Брунею, В'єтнаму, Індонезії, Камбоджі, Лаосу, М'янми, Сінгапуру, Таїланду, Філіппін. З 1994 р. існує НАФТА - Північноамериканська асоціація вільної торгівлі у складі Канади, США, Мексики.

Статистичним звітом усієї сукупності МЄВ країни виступає *платіжний баланс*. Він порівнює річні фактичні платежі, які отримує держава з-за кордону, і платежі, які сплачує дана держава своїм іноземним партнерам. Різниця між надходженням та переказами за кордон має назву *сальдо платіжного балансу*.

Сальдо платіжного балансу може мати три види стану:

- нульове (збалансоване) при збігу надходжень і сплати за кордон;
- позитивне при перевазі зовнішніх надходжень до держави;
- негативне (від'ємне) при перевищенні зовнішніх платежів.

Стандартний платіжний баланс має два розділи:

1. Рахунки поточних операцій, зокрема:

- а) торговельний баланс, тобто різниця між експортом та імпортом товарів. Що дозволяє відрізнити нульове, позитивне й від'ємне сальдо зазначеного балансу;
- б) баланс послуг;
- в) баланс доходів;
- г) баланс поточних трансфертів.

Пункти б), в), г) об'єднують термін «невидимі операції».

2. Рахунки операцій з капіталом і фінансові операції, зокрема стаття “помилки й пропуски”.

Якщо платіжний баланс спирається на щорічні дані, то *розрахунковий баланс* додає до платіжного цифри вимог і зобов’язань країни за попередні роки.

Для подолання дефіциту платіжного балансу використовують іноземні запозичення, золотовалютні резерви, заходи валютно-фінансової політики. Але найбільш надійним кроком є збалансований розвиток національної економіки.

4. Сталий розвиток України потребує активної участі в міжнародних економічних відносинах. Це спирається на певні об’єктивні можливості й передумови:

- значний природно – ресурсний потенціал;
- накопичений науково – технічний потенціал, зокрема найвищого світового рівня (аерокосмічна галузь, електричне зварювання, деякі продукти воєнно-промислового комплексу);
- перспективне географічне становище, зокрема для транзиту вантажів засобами трубопроводів, залізниць й автомобільних доріг;
- досвід участі в міжнародних організаціях, наприклад, ООН, МВФ, СБ, Економічному Союзі країн СНД, ГУУАМ, Організація Чорноморського Економічного Співробітництва – ОЧЕС.

Інтеграція у світове господарство повинне здійснюватися на трьох рівнях:

- 1) мікрорівні через відносини людей та підприємств;
- 2) макрорівні через міждержавні відносини;
- 3) мегарівні через участь у міжнародних організаціях.

Визначимо деякі обмеження при здійсненні Україною зовнішньоекономічних зв’язків:

- суттєві екологічні проблеми, наприклад, наслідки Чорнобиля;
- структурна недосконалість, наприклад, у колишньому СРСР до 80% промислового виробництва України не мало закінченого технологічного циклу;
- значна залежність від зовнішнього постачання енергоносіїв, насамперед з Росії;
- проблеми оподаткування, державного регулювання, правових суперечок, наприклад, при визначенні експорту в Законах “Про ЗЕД” і “Про ПДВ”;
- проблеми корупції, адміністративного тиску, невиконання судових рішень та ін.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні спирається на Митний кодекс. Закони “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті”, про створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і територій пріоритетного розвитку (ТПР) та деякі інші. Крім того, важливу роль грають міждержавні документи наприклад, про уникнення подвійного оподаткування, виконання статутів міжнародних організацій, також документи деяких міжнародних спеціалізованих установ, наприклад Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів – ІНКОТЕРМС.

Основними напрямками поширення інтеграції у світове господарство є такі:

- європейський вибір, тобто вступ до Європейського Союзу на підставі Договору про партнерство і співробітництво;
- вступ до Світової Організації Торгівлі (СОТ);
- стратегічне партнерство з Росією та іншими державами СНД, насамперед, при створенні Єдиного Економічного Простору (ЄЕП).

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Акимов Н. Политическая экономия современного способа производства. М., Экономика, 2002. – 230с.
2. Вишнянин Г. Політична економія: Підручник.- К., Ніка – центр. 2002. – 537с.
3. Гальчинський А. Основи економічних знань. 2-е видання.- К., Вища школа, 2002. – 543с.
4. Камаев В. Экономическая теория: Учебник.- М., Владос, 2002. – 640с.
5. Методичні рекомендації до виконання контрольних робіт з дисципліни «Політична економія» (для студентів заочного факультету). Укл.: Данильченко С. П., Стадник Г.-Харків: ХНАМГ, 2002. – 16с.
6. Общеэкономические основы рыночного хозяйства/ Под ред. Шаповаловой. -М., 2002. – 434с.
7. Вайзборг Б. Основы экономики: Уч. Пособие. - М., Инфа-М., 2002. – 352с.
8. Рожок Б. Конкуренция: Уч. пособие.- К., 2002. – 322с.
9. Экономическая теория: Учебник /под ред. Видянина/ М., 2002. – 714с.
10. Політична економія: Навч. посібник /за ред. Кривенка Т.- К., 2002. – 503с.
11. Історія економічних вчень: Тексти лекцій для студентів економічних спеціальностей/ .Укл. В. В. Косов – Харків: ХНАМГ, 2003.
12. Економічна теорія. Політекономія: Підручник / за ред. В. Базилевича.- К., Знання, 2003. – 405с.
13. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник/ Г. Н. Климко та ін. – К., Вища школа, 2002.

## ЗМІСТ.

	стор.
Вступ.....	3
<b>Змістовий модуль 1. 1. Економічний розвиток: рушійні сили та ступені.....</b>	<b>4</b>
Тема 1. Вступ до економічної теорії.....	4
Тема 2. Економічна система: поняття та основні типи. Власність та її роль в економічному розвитку суспільства.....	10
Тема 3. Особливості переходу від директивно – планової до ринкової економіки. Формування економічної системи України.....	15
Тема 4. Фактори, процес і результати виробництва.....	19
Тема 5. Економічні потреби, їх сутність і класифікація. Закон зростання потреб.....	26
Тема 6. Основи економіки природокористування. Закони обмеження природних ресурсів, зниження енергетичної ефективності природокористування, падіння природно – ресурсного потенціалу.....	30
<b>Змістовий модуль 2. Мікроекономічний аспект розвитку економіки.....</b>	<b>53</b>
Тема 1. Попит та пропозиція.....	53
Тема 2. Взаємозв'язок потреб і споживання. Домогосподарства як сфера споживання. Гранична корисність продукту. Раціональний споживчий вибір та формування ринкового попиту.....	57
Тема 3. Теорія фірми та ринкова пропозиція. Витрати виробництва і ціна товару. Прибуток і його норма. Фактори, що впливають на розмір прибутку. Сутність, види і функції цін.....	62
Тема 4. Теорія ринкових структур. Зміст, види і форми конкуренції. Ринок факторів виробництва і розподіл доходів. Домогосподарства як постачальники ресурсів виробництва. Сімейний бюджет: доходи – видатки.....	67
Тема 5. Макроекономіка суспільного сектора.....	76
<b>Змістовий модуль 3. Теоретичні основи макроекономіки.....</b>	<b>79</b>
Тема 1. Макроекономічний рівень господарювання. Основні макроекономічні показники.....	79
Тема 2. Зайнятість, безробіття й інфляція.....	84
Тема 3. Сукупний попит та його регулювання. Сукупна пропозиція та її динаміка.....	91
Тема 4. Фіскальна політика. Бюджетний дефіцит і державний борг...	96
Тема 5. Економічне зростання та його чинники.....	104
Тема 6. Зовнішньоекономічні зв'язки.....	109
<b>Список літератури.....</b>	<b>119</b>



## НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Тексти лекцій з курсу «Основи економічної теорії» (для студентів денної та заочної форм навчання напрямів 6.020107 - «Туризм», 6.140101 – «Готельно – ресторанна справа»)

**Автор:** Ірина Миколаївна Володіна

**Редактор:** М. З. Аляб'єв

**Комп'ютерна верстка:** Ю. П. Степась.

План 2008, поз. 19 Л.

Підп. до друку 14.05.08	Формат 60×84 1/16	Папір офісний
Друк на ризографі	Умовн. – друк. арк. 5,1	Обл. – вид. арк. 5,6
Замовл. №	Тираж 100 прим.	
61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12		
Сектор оперативної поліграфії ІОЦ ХНАМГ		
61002, Харків, ХНАМГ, вул. Революції, 12		